

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI



Anno XVIII

Giugno 1971

N. 6

Publicazione mensile - Sped. in abb. postale, gruppo III - Contiene meno del 75% di pubblicità

S O M M A R I O

- L'impresa multinazionale (The Multinational Corporation)
NEIL H. JACOBY Pag. 521
- Tendenze nello stile della prosa d'impresa negli anni '70
(Trends in the Development of Business Prose in the '70s)
VITTORIO MASONI » 556
- Sull'imposizione diretta negli stati italiani preunitari (1815-1860) (On Direct Taxation in the Italian States before National Unification, 1815-1860)
ANTONIO GORI » 575
- Unemployment and the Changes in Wages Rates in the Member Countries of the European Economic Community (Disoccupazione e variazione dei saggi salariali nei paesi membri della Comunità Economica Europea)
RAJINDAR K. KOSHAL and VISHWA SHUKLA » 603
- Aggregate Demand Under Conditions of a « Commodity Trap »
(La domanda aggregata in condizioni di « Commodity Trap »)
RICHARD J. CEBULA and PAUL K. GATONS » 608
- Recensioni (Book-reviews) » 612
- Relazioni alle assemblee societarie:* Banco di Napoli, Autostrade, Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche, Cassa di Risparmio di Savona, Istituto di Credito Fondiario della Regione Marchigiana, Istituto di Credito per le Imprese di Pubblica Utilità, Mediocredito Regionale Lombardo, Rumianca » 618

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE

HENRI BARTOLI	Università di Parigi
FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ALDO SCOTTO	Università di Genova

DIRETTORE RESPONSABILE

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e redazione: Via Teulié 1, 20136 Milano, Tel. 830031. C. c. postale 3-32561. Pubblicazione mensile; spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Editrice Cedam, 35100 Padova, C. c. post. 9-7578.

Abbonamento annuale per il 1971: Italia L. 9.000; estero L. 10.000. Annate arretrate L. 9.000; rilegate L. 10.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1970, *prezzo speciale L. 120.000 e abbonamento omaggio alle annate 1971 e 1972*. Collezione completa rilegata, 1954-1970, *prezzo speciale L. 140.000 e abbonamento omaggio alle annate 1971 e 1972*.

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI, a monthly, published under the auspices of Università Bocconi, Milano. Annual subscription: lire 9,000 in Italy and lire 10,000 abroad. Back issues, lire 9,000 yearly; cloth-bound lire 10,500. Back issues, 1954-1970, special price lire 120,000; cloth-bound lire 140,000. The purchase of the whole series of back issues entitles to a free two-year subscription.

CONDIZIONI GENERALI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI «CEDAM»

Condizioni di abbonamento:

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata.

La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta.

Il canone di abbonamento deve essere pagato anticipatamente. In caso contrario la Casa si riserva la facoltà di interrompere l'invio dei fascicoli.

I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa in Padova oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega, che rilasceranno ricevuta sui moduli recanti il marchio Cedam e numerati progressivamente.

Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto della quota di abbonamento con aumento del 20% sul prezzo fissato.

L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice.

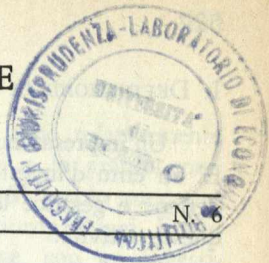
L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno, gravato delle spese.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XVIII

Giugno 1971

N. 6



L'IMPRESA MULTINAZIONALE

di

NEIL H. JACOBY (*)

SOMMARIO: I. Definizione di impresa multinazionale. — II. Affermazione del multinazionalismo d'impresa. — III. Motivi della multinazionalizzazione. — IV. Schemi e processi gestionali. — V. Effetti sui paesi ospiti meno sviluppati. — VI. Effetti sui paesi ospiti progrediti. — VII. Effetti sui paesi comunisti. — VIII. Effetti sui paesi investitori. — IX. Effetti sulle relazioni internazionali. — X. Effetti sulle istituzioni internazionali e sovranazionali. — XI. Politiche di espansione dell'attività economica multinazionale. — XII. Futuro dell'impresa multinazionale.

L'affermarsi dell'impresa privata multinazionale come potente agente di mutamento economico e sociale nel mondo è uno sviluppo caratteristico dell'era postbellica. Quest'evoluzione è stata considerata con diversi sentimenti dai pubblici funzionari dei paesi investitori e di quelli ospitanti, e lo stesso da parte degli osservatori di questioni internazionali.

L'impresa multinazionale è, tra le altre cose, un « governo » privato, spesso più ricco di mezzi e più popoloso di azionisti e di dipendenti di alcuni stati nazionali in cui svolge la sua attività. Essa è simultaneamente « cittadina » di diversi stati nazionali, alle cui leggi obbedisce e cui paga le tasse, tuttavia con obiettivi propri e tenuta a rispondere a una gestione situata in un paese straniero. Poca meraviglia quindi se taluni critici la considerano come strumento irresponsabile del potere economico privato o dell'« imperialismo » economico del paese d'origine. Altri la considerano come un veicolo internazionale di scienza gestionale e di tecnologia d'avanguardia, un agente di trasmissione globale di culture e perciò stesso unificatore.

Quali motivi hanno spinto questa tipo d'impresa in una posizione di preminenza mondiale? Qual è la caratteristica della sua gestione? Quali effetti produce sulla nazione che investe e in quella ospite, e sulle relazioni e istituzioni internazionali? E in particolare, come possono le politiche delle imprese multinazionali e delle nazioni in cui operano minimizzare i conflitti internazionali e promuovere la causa del benessere e dell'ordine mondiale?

(*) Graduate School of Business Administration, Division of Research, University of California, Los Angeles.

I. DEFINIZIONE DI IMPRESA MULTINAZIONALE.

Un'impresa multinazionale detiene e gestisce attività in due o più paesi. E' un ente d'investimento *diretto* anziché di *portafoglio* in paesi stranieri, che detiene e gestisce le attività fisiche inerenti invece dei titoli rappresentativi di queste attività.

Quasi tutte le grandi imprese intrattengono qualche specie di rapporto con l'estero. Indipendentemente dalla sede, queste invieranno probabilmente agenti in altre nazioni, istituiranno uffici di rappresentanza all'estero, importeranno materiali esteri, esporteranno alcuni prodotti, concederanno a società straniere licenze di usare i propri brevetti o il proprio know-how, impiegheranno gente straniera, avranno azionisti stranieri, prenderanno denaro a prestito da banche straniere e potranno anche avere uno straniero nel proprio comitato direttivo. Tuttavia nessuna di queste condizioni farebbe un'impresa « multinazionale », perché nessuna implica un sostanziale *investimento diretto* nelle attività di paesi esteri né comporta responsabilità di *dirigere* organizzazioni di persone in società straniere. Soltanto quando un'impresa ha problemi di progettare, produrre, commerciare e finanziare i suoi prodotti diventa veramente multinazionale. Sebbene si definisca impresa multinazionale quella che possiede e svolge attività economiche all'estero in varie nazioni, in realtà questo è generalmente soltanto uno stadio nel processo di multinazionalizzazione. In particolare, l'impresa che si espande passa attraverso le fasi seguenti:

- 1) Esporta i suoi prodotti in paesi stranieri.
- 2) Istituisce organizzazioni di vendita all'estero.
- 3) Autorizza all'uso di suoi brevetti e know-how società straniere che fanno e vendono i suoi prodotti.
- 4) Istituisce facilitazioni di fabbricazione all'estero.
- 5) Multinazionalizza la dirigenza a tutti i livelli.
- 6) Multinazionalizza la proprietà del capitale societario.

Circa centomila imprese commerciali statunitensi esportano secondo lo stadio 1); un numero molto più piccolo di imprese ha raggiunto gli stadi 2) e 3); soltanto circa 4.500 sono arrivate allo stadio 4); e pochissime imprese giganti stanno raggiungendo gli stadi 5) e 6).

Legalmente, un'impresa nazionale può diventare multinazionale istituendo filiali straniere in altri paesi, o in iniziative congiunte con imprenditori di altri paesi. Indipendentemente dal profilo legale, essa acquista cittadinanza come società attiva in molte nazioni, ciò che rende il termine « multinazionale » perfettamente in carattere. Sebbene le transazioni commerciali siano tipicamente di natura sovranazionale o internazionale, nessuna impresa è internazionale dal punto di vista legale, perché deve essere autorizzata da un governo nazionale.

II. AFFERMAZIONE DEL MULTINAZIONALISMO D'IMPRESA.

Le attività multinazionali da parte di imprese private sono relativamente recenti. Le compagnie commerciali veneziane del medioevo e le grandi compagnie commerciali inglesi, olandesi e francesi del 17° e 18° secolo precorrevano ma non caratterizzavano l'impresa multinazionale del giorno d'oggi. Erano essenzialmente organizzazioni commerciali anziché produttive, con un investimento fisso piuttosto limitato. Operavano principalmente entro territori coloniali o sfere d'influenza nazionali invece che sotto la giurisdizione di stati sovrani stranieri.

Durante il 19° secolo, l'investimento estero passò in modo massiccio dall'Europa occidentale alle aree depresse dell'Asia, dell'Africa e delle Americhe, Stati Uniti compresi. In questa epoca in cui si costruivano imperi, la Gran Bretagna della regina Vittoria era la maggior esportatrice di capitali, seguita da Francia, Paesi Bassi, e Germania. Poco di questo flusso di capitale era investimento diretto al di fuori dei confini imperiali. Benché le imprese britanniche facessero ampi investimenti in India, Canada, Australia e Sud Africa, le imprese francesi investissero in Indocina, Algeria e in altre colonie francesi, e le imprese olandesi contribuissero a industrializzare le Indie orientali, l'investimento societario era effettuato soprattutto entro l'impero. Quando i capitalisti britannici ed europei contribuirono a finanziare le ferrovie e i canali degli Stati Uniti, dell'Argentina e di altri paesi al di fuori della giurisdizione imperiale, lo fecero acquistando azioni di governi o di imprese americane. Furono pochissime le imprese che si avventurarono al di fuori dell'impero per impegnarsi direttamente. Cionostante, all'inizio di questo secolo le imprese americane producevano in Gran Bretagna attrezzature agricole, macchine da cucire, da stampa e rivoltelle. Nel 1902 ⁽¹⁾ fu pubblicato a Londra un libro dal titolo *The American Invasion*.

I primi sostanziali investimenti da parte di imprese multinazionali furono nell'industria mineraria e petrolifera nei primi anni del 20° secolo. La natura ha distribuito i grandi giacimenti minerari in regioni sottosviluppate lontane dagli importanti mercati degli Stati Uniti e dell'Europa occidentale. Le grandi imprese petrolifere come la British Petroleum e la Standard Oil furono quindi tra le prime vere imprese multinazionali e imprese di minerali solidi come la International Nickel, l'Anaconda Copper, e la Kennecott Copper si aggiunsero alle prime imprese multinazionali. Singer, Coca-Cola e Woolworth furono le prime imprese americane multinazionali produttrici e commerciali; Unilever, Phillips e Imperial Chemicals entrarono nell'arena straniera dalla Gran Bretagna e dai Paesi Bassi. Le imprese chimiche e farmaceutiche si espansero all'estero dalla Germania.

⁽¹⁾ F. A. McKENZIE, *The American Invasion* (London, Grant Richards, 1902). L'« invasione » fu soprattutto di importazioni americane anziché di prodotti americani fabbricati in Gran Bretagna.

L'investimento d'impresa multinazionale si diffuse ulteriormente negli anni del primo dopoguerra, spinto da crescenti barriere al commercio internazionale e guidato dalle nascenti industrie automobilistiche e affini. La General Motors e la Ford acquistarono imprese automobilistiche in Gran Bretagna, Francia e Germania. Seguirono imprese americane che producevano pneumatici e gomma, cristalli e accessori per automobili. Nel 1940, circa seicento imprese americane avevano investito più di mezzo miliardo di dollari in aziende britanniche ⁽²⁾. La depressione economica mondiale del 1930 soffocò questo movimento incipiente e l'investimento d'impresa all'estero languì sin dopo la seconda guerra mondiale.

Dopo la seconda guerra mondiale, l'impresa multinazionale fiorì avendo le imprese americane investito pesantemente all'estero in un'ampia varietà di operazioni di produzione e commercio. Alla fine del 1950, l'investimento diretto estero da parte di imprese statunitensi era di 11,8 miliardi di dollari, in maggior parte assorbiti dalle industrie petrolifere e minerarie del Canada, dell'America Latina e del Medio Oriente. Alla fine del 1968 la cifra si era quasi sestuplicata, sino a raggiungere i 65 miliardi. Paralleli a questa crescita esplosiva si ebbero spostamenti nella localizzazione e nella struttura industriale dell'investimento. Due terzi del totale, 40,6 miliardi, erano investiti in industrie manifatturiere, mercantili e altre *non* estrattive. Quasi due terzi, 39,1 miliardi, furono investiti nell'Europa occidentale, sebbene anche in altre parti del mondo gli investimenti fossero grandemente aumentati.

Le imprese americane non sono affatto le uniche a multinazionalizzarsi. L'investimento d'impresa diretto estero negli Stati Uniti era quasi di 11 miliardi di dollari alla fine del 1968, ed era aumentato del 25% nei tre anni precedenti avendo un maggior numero d'imprese straniere acquisiti i mezzi finanziari e la capacità direttiva per entrare nell'enorme mercato americano ⁽³⁾. La maggior parte di questi investimenti furono effettuati da imprese britanniche (3,4 miliardi), canadesi (2,6 miliardi), olandesi (1,7 miliardi) e svizzere (1,2 miliardi). Ammontari più modesti furono effettuati dalla Francia, Germania e Giappone. Abituati da tempo alla presenza di imprese come la Shell, Lever e Bowater, gli americani si resero conto di nuove cittadinanze americane d'imprese come British Petroleum, Courtaulds, Pechiney, Aluminium, Massey-Ferguson, Bayer e Toyota.

L'investimento estero *diretto* negli Stati Uniti era soltanto un settimo dell'investimento estero totale, ammontante a 76 miliardi di dollari alla fine del 1968. Viceversa più della metà dell'investimento estero totale degli Stati Uniti, 64 su un totale di 133 miliardi, era diretto ⁽⁴⁾. Il crescente intervento commerciale europeo e giapponese nel continente americano dimostra tuttavia

⁽²⁾ John H. DUNNING, *American Investment in British Manufacturing Industry* (London, Allen and Unwin, 1958).

⁽³⁾ *Survey of Current Business*, U.S. Department of Commerce, October, 1969, p. 35.

⁽⁴⁾ *Ibid.*

che in tutto il mondo industrializzato l'attività d'impresa sta oltrepassando i confini nazionali. L'organizzazione politica del 19° secolo rappresenta una cornice arcaica all'economia del 20° secolo.

Le imprese americane furono prime in questa tendenza mondiale al multinazionalismo economico, perché la grande dimensione e ricchezza della loro economia le aveva messe in grado di utilizzare enormi ammontari di risparmi e perché attratte dai saggi esteri di rendimento dell'investimento relativamente più elevati. Il flusso di capitali statunitensi ha preso la forma d'investimento *diretto* grazie alla migliore organizzazione del mercato americano dei capitali e alle maggiori capacità dei dirigenti americani. Con la sua massa di azionisti, il suo facile accesso al capitale azionario e al credito su efficienti mercati finanziari, la sua esperienza nell'investire e nel coordinare le operazioni commerciali su un'area continentale, il suo orientamento crescita-profitto e l'uso di progredite tecniche gestionali, la grande impresa americana era molto meglio preparata all'investimento estero della tipica impresa europea. La dimensione di questa è molto più ridotta, il suo mercato è più ristretto; in essa è data maggiore importanza alla sicurezza e alla stabilità e il suo modo di conduzione è tradizionale. Inoltre, i piccoli mercati europei dei capitali e la limitata proprietà pubblica di azioni rendevano costoso all'impresa europea l'acquisto di fondi esterni.

L'investimento americano all'estero è concentrato nelle mani delle maggiori imprese. Su un investimento totale di 65 miliardi di dollari alla fine del 1968, le 500 maggiori imprese americane ne avevano investito più di cinquanta. Una ventina di queste imprese aveva un terzo o più delle proprie attività totali in altri paesi; un numero anche maggiore traeva più di un terzo delle sue entrate da operazioni estere. Tuttavia per la gran parte le operazioni estere costituivano una porzione minore delle proprie attività.

L'investimento americano è penetrato profondamente nelle economie di alcune nazioni progredite, come il Canada e la Gran Bretagna, e in quelle di certi paesi produttori di materie prime dell'America centrale e del Medio Oriente. Nel 1962 ⁽⁵⁾ le imprese straniere — soprattutto americane — possedevano il trentacinque per cento di tutte le attività canadesi minerarie, manifatturiere, di trasporto e commerciali. Nel 1965 ⁽⁶⁾ in Australia le imprese straniere possedevano circa un quarto di tutte le attività societarie. Controllavano circa un quarto delle industrie ferroviarie ed elettriche del Brasile e circa il 18% delle sue manifatture ⁽⁷⁾. Secondo uno studio recente ⁽⁸⁾, nel 1965 le

(5) Gli stranieri possedevano il 63% delle industrie petrolifere e minerarie canadesi. A. E. SAFARIAN, *Foreign Ownership of Canadian Industry* (Toronto, McGraw-Hill Co. of Canada, Ltd., 1966).

(6) D. J. BRASH, *American Investment in Australian Industry* (Canberra, Australian National University Press, 1966).

(7) McMILLAN, GONZALES, and ERICKSON, *International Enterprise in a Developing Economy* (East Lansing, Michigan State University Press, 1964).

(8) John H. DUNNING, *The Role of American Investment in the British Economy*, Po-

filiali britanniche e le iniziative congiunte di imprese americane assommavano il 10% della produzione industriale del Regno Unito e il 17% delle sue esportazioni. Questo investimento era concentrato in industrie ad alta tecnologia (farmaceutici, calcolatori) e in industrie per i cui prodotti si spende una parte crescente del reddito man mano che aumenta il livello di vita (automobili, cosmetici, alimenti preparati). Imprese americane possedevano inoltre parti considerevoli dell'apparato industriale dell'Honduras, Cile, Panama, e dei paesi petroliferi arabi.

Nei paesi europei l'investimento di imprese americane rappresenta meno del cinque per cento dell'investimento totale. Tuttavia, ciò che preoccupa gli europei è la massiccia penetrazione di imprese americane nei loro settori a tecnologia avanzata. In Francia le imprese americane controllavano due terzi delle industrie di pellicole fotografiche, della carta, dei macchinari agricoli e delle telecomunicazioni. In tutta Europa esse producevano l'80% dei calcolatori, il 95% dei circuiti integrati, il 50% dei semiconduttori e il 15% di prodotti elettronici di consumo ⁽⁹⁾. Gli europei sono stati ossessionati dallo spettro della dominazione delle loro industrie più progredite da parte di imprese americane releganti le imprese nazionali a compiti convenzionali.

Si è stimato che il valore globale della produzione di tutte le filiali straniere di imprese statunitensi fosse nel 1968 ⁽¹⁰⁾ di 130 miliardi di dollari, cioè il quadruplo delle esportazioni, che in quell'anno fu di 33 miliardi. Questo mostra che la connessione preponderante degli Stati Uniti agli altri mercati è la produzione estera non il commercio estero. Le filiali estere rappresentavano il 15% della produzione totale di 900 miliardi di dollari nel mondo non comunista esclusi gli Stati Uniti. Così l'industria statunitense all'estero diventava la terza maggiore economia del mondo, superata soltanto da quella nazionale degli Stati Uniti e dell'Unione Sovietica. Inoltre, la produzione estera delle imprese americane è cresciuta di circa il 10% l'anno, con un saggio doppio di quello delle economie nazionali. Le imprese multinazionali stanno aumentando rapidamente la loro partecipazione all'economia mondiale.

III. MOTIVI DELLA MULTINAZIONALIZZAZIONE.

L'investimento diretto di imprese manifatturiere straniere è generalmente una alternativa all'esportazione di prodotti. Perché i produttori affrontano i compiti più difficili e i maggiori rischi di operazioni estere invece di spedire all'estero i propri prodotti? Evidentemente perché l'investimento diretto sembra consentire un uso relativamente proficuo del capitale aziendale.

La ragione più frequente dell'investimento diretto estero è che gli im-

litical and Economic Planning Broadsheet 507 (London, February, 1969, p. 119).

⁽⁹⁾ Jean-Jacques SERVAN-SCHREIBER, *The American Challenge* (New York, Atheneum, 1968).

⁽¹⁰⁾ Judd POLK, *The Internationalization of Production* (New York, U.S. Council of the International Chamber of Commerce, Inc., May 7, 1969).

prenditori devono superare le barriere che le nazioni straniere oppongono alle loro esportazioni. Il sentimento nazionalistico induce la maggior parte delle nazioni a cercare di crearsi proprie capacità industriali. Creando barriere alla importazione di manufatti esse inducono le imprese straniere e quelle nazionali a creare industrie nel paese. Molte imprese americane sono diventate multinazionali semplicemente per mantenere o espandere mercati in Canada o nella Comunità Economica Europea, che non potevano essere serviti altrettanto bene dalle esportazioni.

Le imprese inoltre diventano multinazionali perché la loro presenza come produttori in un paese straniero le mette in grado di adattare più efficacemente i loro prodotti alla domanda locale. Per esempio, negli anni venti la General Motors acquistò la Vauxhall in Gran Bretagna e la Opel in Germania e creò fabbriche di montaggio in quindici paesi stranieri. Cercò di soddisfare la domanda di consumo di automobili in quei paesi, salita al punto in cui la fabbricazione locale era più conveniente dell'esportazione dagli Stati Uniti ⁽¹¹⁾.

La relativa attrattiva per l'investimento diretto all'estero ha avuto molte altre cause. La creazione di più vaste zone a libero scambio, come la Comunità Economica Europea e l'EFTA ha consentito di capitalizzare economie di scala di cui le imprese americane erano preparate a impadronirsi più rapidamente delle concorrenti europee. La rapida espansione postbellica dei mercati europei, con una diffusa ondata di consumo di massa, ha aperto le porte a profitti grazie all'introduzione di metodi di produzione e di marketing di massa. Un'altra ragione discende dalla dinamica espansiva dell'economia americana e dal fatto che le leggi antitrust e l'intensa concorrenza in patria attirasse l'attenzione dei dirigenti industriali verso le possibilità estere ⁽¹²⁾. Un fattore importante è stato anche lo sviluppo della scienza dell'amministrazione. Insieme ai sorprendenti progressi delle comunicazioni e dei servizi forniti dai calcolatori, questa ha reso possibile la direzione di operazioni a distanza. La crescente fiducia nella stabilità politica e nella forza economica delle nazioni progredite è sembrata ridurre il rischio d'investimento all'estero. Inoltre, la diversificazione geografica delle operazioni di un'impresa in molti mercati nazionali ha consentito di stabilizzare la crescita dei guadagni totali e quindi di ridurre il rapporto rischio/profitto.

Diventando multinazionale, un'impresa acquisisce anche certi vantaggi competitivi. Può controllare gli sviluppi tecnologici in molti paesi. Può prendere a prestito a basso saggio d'interesse in un paese per sopperire alla scarsità di capitale di funzionamento in paesi ad alto saggio d'interesse. E' in grado di manovrare i prezzi di trasferimento intra-aziendali, in modo da ridurre l'onere

⁽¹¹⁾ Cfr. Frederic G. DONNER, *The Worldwide Industrial Enterprise* (New York, McGraw-Hill Book Co., 1967).

⁽¹²⁾ J. N. BEHRMAN, *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise* (Chapel Hill, University of North Carolina, Graduate School of Business Research Paper 18, 1969), pp. 6-8.

fiscale totale d'impresa. Può spostare fondi eccedentari fra le sue basi multiple per minimizzare il costo di fondi presi a prestito o avvantaggiarsi di variazioni previste nei cambi di monete nazionali. L'ingresso di imprese americane in Europa, per esempio, fu facilitato dalle ingenti quantità di credito fornito dai banchieri europei su una base azionaria limitata ⁽¹³⁾.

Evidentemente, le forze dietro al multinazionalismo delle imprese sono così potenti che con molta probabilità in futuro le imprese multinazionali continueranno ad espandersi relativamente all'attività economica nazionale per parecchio tempo.

IV. SCHEMI E PROCESSI GESTIONALI.

Un'impresa multinazionale può adottare una fra le due forme organizzative fondamentali: quella dell'*impresa mondiale*, dove le funzioni economiche fondamentali (finanze, marketing, produzione, ricerca e sviluppo) sono le colonne della sua organizzazione e le operazioni nazionali ed estere sono fuse insieme; o quella della *divisione internazionale* dove tutte le operazioni estere sono separate dalle interne in una « divisione internazionale » ⁽¹⁴⁾. Vi sono ragioni di forza e debolezza in entrambe le forme, ed entrambe sono state adottate con successo. Via via che un'impresa acquisisce esperienza si rende maggiormente possibile un piano organizzativo d'impresa mondiale perché essa raggiunge una integrazione più completa dell'amministrazione interna ed estera.

In entrambi i tipi di organizzazione multinazionale la sede centrale generalmente prende le decisioni strategiche come l'espansione di linee produttive o territori di marketing o budget di capitali e delega ai dirigenti delle sue filiali estere ampia autorità ad operare secondo queste strategie entro i loro rispettivi paesi. Il controllo gestionale delle filiali estere è esercitato anzitutto mediante budgets annuali che specificano gli obiettivi pianificati da raggiungere, e in secondo luogo mediante rapporti periodici dei dirigenti delle filiali sulla realizzazione degli obiettivi assegnati ⁽¹⁵⁾. Il controllo coordinato delle strategie attraverso le funzioni del personale centrale e la responsabilità operativa decentralizzata con autorità nettamente definita — la tecnica organizzativa della General Motors — è stata la chiave di una efficace organizzazione multinazionale ⁽¹⁶⁾.

Sebbene le imprese differiscano nella quantità di autorità concessa ai dirigenti delle filiali straniere, è semplicemente impossibile amministrare un'impresa multinazionale con redini strette.

⁽¹³⁾ Cfr. Sanford ROSE, *The Rewarding Strategies of Multinationalism*, « Fortune », September 15, 1968.

⁽¹⁴⁾ *Organizing for Worldwide Operations* (New York, Business International Corp., 1965).

⁽¹⁵⁾ Cfr. George A. STEINER and Warren M. CANNON, *Multinational Corporate Planning* (New York, Macmillan, 1966).

⁽¹⁶⁾ Cfr. Alfred P. SLOAN, Jr., *My Years With General Motors* (New York, Duell, Sloan & Pearce, 1963), Cap. 4.

Un problema importante è l'ammontare di proprietà necessaria o desiderabile di una filiale estera. Sinora, il veicolo predominante dell'investimento diretto all'estero sembra essere la filiale di proprietà assoluta. Così nel 1965 il 77% delle attività delle imprese americane nel Regno Unito erano detenute da filiali proprie al 100%, il 14% da filiali di proprietà americana per oltre il 50% e soltanto il 9% da enti finanziati principalmente da imprese britanniche ⁽¹⁷⁾. La maggior parte delle imprese americane ed europee ritiene sia necessario che un'impresa appartenga a una sola nazione per poter basare le proprie attività su fattori economici obiettivi, liberi dall'influenza di soci stranieri ⁽¹⁸⁾. Benché la proprietà al 100% possa facilitare la pratica di una disciplina d'impresa e il progresso verso gli obiettivi fissati, questo va contro l'opinione prevalente nella maggior parte dei paesi ospitanti, che vogliono riservata una « parte dell'azione » ai loro cittadini. I paesi ospiti preferiscono un interesse azionario da parte di operatori economici locali perché riduce il pericolo di un controllo straniero sulla loro economia. Inoltre, i soci locali possono contribuire a migliorare le relazioni della filiale con il governo straniero e la sua gente. Gli esempi del Giappone e del Messico che hanno ammesso imprese straniere soltanto come proprietari minoritari di iniziative congiunte dimostrano che un investimento estero felice non richiede una proprietà maggioritaria. Sebbene le iniziative congiunte non siano prive di difficoltà, è desiderabile e probabile che in avvenire un maggior numero di imprese multinazionali assumeranno questa forma nonostante che la preferenza degli investitori vada a un controllo al 100%. Un'altra via alla proprietà congiunta è naturalmente la proprietà multinazionale di azioni dell'impresa madre, pure desiderabile per minimizzare le frizioni internazionali.

Studi di gestione comparativa in diversi paesi indicano che le somiglianze sono molto maggiori delle differenze. Nonostante appropriati adattamenti alle condizioni locali, la tecnica amministrativa americana s'è mostrata di difficile trapianto su suolo straniero. Come ha acutamente osservato David Lilienthal, i problemi gestionali più importanti delle imprese multinazionali sono le loro relazioni col governo. I sistemi legali e sociali e i controlli economici dei paesi ospitanti contrastano spesso con quelli del paese d'origine. Il dirigente straniero è destinato a interminabili negoziati coi funzionari del governo ⁽¹⁹⁾.

I dirigenti delle filiali estere di imprese multinazionali avevano un tempo la reputazione di essere « second stringers » tolti dalla via più diretta alla dirigenza ad alto livello. Oggi non è più così. Le imprese hanno capito che non ha senso affidare mercati con profitti potenziali elevati a uomini con capacità inferiori alle massime. Un incarico all'estero rientra ora nel processo di

⁽¹⁷⁾ DUNNING, *The Role of American Investment...*, *op. cit.*, p. 126. Cfr. anche J. C. BEHRMAN, *op. cit.*, pp. 58-60.

⁽¹⁸⁾ DONNER, *op. cit.*, Cap. 4.

⁽¹⁹⁾ David LILIENTHAL, *The Multinational Corporation*, in Anshen and Bach, eds. *Management and Corporations* 1958 (New York, McGraw-Hill Book Co., 1960), Cap. 5.

addestramento alla leadership di un'impresa multinazionale. Un posto lontano dalla patria non è una meta di carriera, ma una tappa per allargare l'esperienza del giovane dirigente ⁽²⁰⁾. I metodi delle imprese multinazionali nello sviluppare le attitudini dirigenziali sono invero degni di studio da parte dei governi nazionali che desiderano riformare i servizi esteri in modo che possano funzionare effettivamente in un'era di comunicazioni istantanee e voli supersonici ⁽²¹⁾.

V. EFFETTI SUI PAESI OSPITI MENO SVILUPPATI.

Gli effetti economici, politici, tecnologici e culturali dell'investimento di impresa multinazionale sono particolarmente sorprendenti quando il paese ospite è meno sviluppato di quando è relativamente progredito, perché è nell'ambiente meno sviluppato che l'investimento ha avuto una fortissima influenza sullo sviluppo. Questa conclusione emerge in modo distinto dagli studi di 13 casi fatti su un periodo di 15 anni dalla National Planning Association, la cui attendibilità di osservatore obiettivo è indiscutibile ⁽²²⁾. In tutti i casi l'impresa americana ebbe un ruolo innovatore e catalitico mediante l'impianto di nuove industrie, la trasmissione di capacità tecnologica e direttiva oltre al capitale, e in molti casi con la creazione di complete infrastrutture sociali come scuole, abitazioni, attrezzature sanitarie e trasporti inerenti allo svolgimento della propria attività.

Sears, per esempio, fu la prima a introdurre i supermercati generali moderni in Messico e a creare un gran numero di industrie manifatturiere indigene per fornire i suoi negozi ⁽²³⁾. La United Fruit Company, una delle prime imprese americane multinazionali, ha avuto un ruolo determinante nello sviluppare il commercio internazionale delle banane ed è stata pioniera sotto ogni aspetto di quest'industria, dalla creazione di piantagioni alle tecniche di controllo delle malattie, al trasporto terrestre e marittimo, alla promozione delle vendite ⁽²⁴⁾. Essa ha aumentato enormemente i redditi reali e il benessere della gente delle sei repubbliche centro americane dove operava e ha realiz-

⁽²⁰⁾ Richard F. GONZALES and Anant R. NEGHANDI, *The U.S. Overseas Executive: His Orientation and Career Patterns* (East Lansing, Michigan State University Press, 1967).

⁽²¹⁾ Cfr. E. Paul IMHOF, *Selected Analogies. Between the Foreign Service and the Multinational Corporation*. Ms., 1969.

⁽²²⁾ Le pubblicazioni del programma « United States Business Performance Abroad » dal 1953 hanno analizzato i casi della Sears in Messico, Grace in Perù, Creole Petroleum in Venezuela, Firestone in Liberia, Stancvac in Indonesia, United Fruit nell'America Latina, T.W.A. in Etiopia, General Electric in Brasile, I.B.M. in Francia, Aluminium in India, U.S. Plywood in Congo, e International Basic Economy Corporation in tutto il mondo.

⁽²³⁾ Sears, *Roebuck de Mexico*, S. A. (Washington, National Planning Association, 1953).

⁽²⁴⁾ Stacy MAY and Galo PLAZA, *The United Fruit Company in Latin America* (Washington, National Planning Association, 1958).

zato un profitto medio sugli investimenti *inferiore* a quello di una attività societaria negli Stati Uniti.

La International Basic Economy Corporation, organizzata a scopo di lucro dalla famiglia Rockefeller per introdurre nuove industrie e metodi commerciali nei paesi meno sviluppati, aveva istituito centonovanta succursali e filiali in 33 paesi alla fine del 1968. I suoi sforzi si concentravano sull'economia agricola. Le sue succursali hanno portato molte innovazioni nella produzione di alimenti e alloggi a basso costo e nella distribuzione economica degli alimentari attraverso supermercati. Stante i pesanti costi di sviluppo e di innovazione che in seguito dovevano aprire la via agli imprenditori locali, i profitti sugli investimenti della I.B.E.C. sono stati inferiori al normale ⁽²⁵⁾.

Questi casi illustrano il ruolo avuto da imprese americane nei paesi poveri. Benché la loro condotta all'estero non sia stata in tutto impeccabile, il quadro generale depone fortemente a favore dell'estensione di questo modo di « aiutare l'estero ». Difatti, i risultati costruttivi per lo sviluppo dell'investimento privato hanno indotto la U. S. Agency for International Development (A.I.D.) a lanciare nel 1958 programmi di sussidi alle imprese private e in seguito ad affidare sempre di più le attività di sviluppo alle imprese. Lo stimolo all'investimento privato ha motivato la proposta del 1968 dell'amministrazione Nixon di istituire a questo scopo una nuova impresa pubblica.

Di fronte a questo quadro generalmente positivo, come spiegare la diffusa denuncia contro le imprese americane all'estero da parte di politici stranieri e di critici americani? Si avanza spesso l'accusa di « sfruttamento », « saccheggio » e « avidità di profitti » soprattutto nei paesi latino americani. Come gli autori dello studio della United Fruit Company hanno rilevato, vi è stata una « sorprendente disparità fra la reputazione e i risultati » dell'impresa ⁽²⁶⁾. Certamente una parte della risposta sta nell'ignoranza della realtà dell'impresa privata, dei suoi difficili compiti ed elevati rischi. Per le iniziative che hanno successo, i profitti possono apparire straordinariamente elevati. Tuttavia, come ha osservato il professor Raymond Vernon, « la storia di questi investimenti è piena delle ossa lavate di molte imprese; e considerando successi e insuccessi non è certo che gli investimenti siano stati ben remunerati » ⁽²⁷⁾. Molte imprese sono state costrette ad affrontare una gamma di problemi molto più ampi di quelli affrontati in patria. Hanno dovuto creare intere comunità, con le relative infrastrutture, in ambienti selvaggi, con governi generalmente instabili e popolazioni politicamente immature. E' alla luce di questo imperativo che si deve interpretare la loro occasionale interferenza coi governi locali. L'impresa è sempre un conveniente « capro espiatorio » per i politici locali.

⁽²⁵⁾ Wayne G. BROEHL, Jr., *The International Basic Economy Corporation* (Washington, National Planning Association, 1968).

⁽²⁶⁾ MAY and PLAZA, *op. cit.*, p. 239.

⁽²⁷⁾ Raymond VERNON, *The Role of U.S. Enterprise Abroad*, « Daedalus » (Winter, 1969), p. 1130.

L'investimento delle società americane all'estero si è gradualmente spostato dalle industrie soprattutto minerarie, estrattive e produttrici di materie prime verso attività diversificate, manifatturiere e commerciali. Un'importante conseguenza è stato il grande aumento delle esportazioni statunitensi di capacità e conoscenze tecnologiche e direttive — valori non ripagati dal paese ospitante. Questo apporto dovrebbe servire a ridurre le frequenti accuse di « sfruttamento ».

Il contributo potenziale delle imprese private allo sviluppo dei paesi poveri è grandissimo. Esso dipende soprattutto dalla presenza di governi stabili e relative azioni per incoraggiare l'investimento privato. Qualsiasi paese sottosviluppato, che offra stabilità politica, rispetto per i contratti, responsabilità finanziaria ed equo trattamento fiscale attrae l'investimento straniero. Lo testimonia il grande sviluppo di paesi come il Messico, la Malaysia e Formosa. Se un maggior numero di paesi a basso reddito aderisce alle regole dell'investimento estero che riducono i rischi politici, le imprese private espanderanno rapidamente il loro ruolo di sviluppo.

I rischi politici di espropriazioni, guerre civili e inconvertibilità delle monete sono aumentati nei paesi sottosviluppati in conseguenza delle mutate attitudini mondiali relativamente all'intervento di una nazione negli affari interni di un'altra. L'era della diplomazia armata è terminata. Oggi un'impresa americana che va all'estero non può aspettarsi che il governo statunitense protegga le sue proprietà straniere. Dopo l'espropriazione delle proprietà statunitensi da parte del governo sovietico nel 1917, vi sono state altre importanti espropriazioni in Messico, a Cuba, in Argentina, in Perù, in Indonesia e nei paesi dell'Europa orientale con una perdita stimata di circa 2,5 miliardi di dollari ⁽²⁸⁾. Raramente è stato pagato il « compenso, immediato, adeguato ed effettivo » richiesto dalla legge internazionale. L'impresa americana perde, ma perde anche il paese che espropria e la regione in cui opera l'impresa. Così la espropriazione cubana del 1960 probabilmente è costata all'America Latina circa 500 milioni di dollari d'investimento statunitense nei due anni seguenti ⁽²⁹⁾.

La A.I.D. assicura le imprese americane contro i grandi rischi politici d'investimento nei paesi sottosviluppati che ricevono assistenza economica dagli Stati Uniti. Se il flusso di investimenti privati deve espandersi, questa assicurazione dovrebbe aumentare per coprire un maggior numero di rischi e di paesi. Nello stesso tempo i paesi a basso reddito dovrebbero adottare e rispettare i codici relativi all'investimento straniero e assicurare equi giudizi nelle dispute. L'istituzione dell'International Center for the Settlement of Investment Disputes nel 1966 fu un passo positivo in questo senso. Verso la metà del 1968 circa 57 nazioni avevano ratificato la convenzione che istituiva il Center accet-

⁽²⁸⁾ Franklin Roor, *The Expropriation Experience of American Companies*, « Business Horizons » (April, 1968).

⁽²⁹⁾ *Ibid.*, p. 69.

tando quindi di sottomettere alla commissione di esperti qualsiasi disputa potesse insorgere fra i loro governi e gli investitori privati esteri ⁽³⁰⁾.

L'investimento economico privato è immanentemente superiore all'aiuto governativo come strumento di sviluppo unendo esso al trasferimento di capitali quello dell'assistenza tecnica e di gestione. L'insoddisfazione generale verso l'aiuto governativo bilaterale rende importante l'espansione del flusso d'investimento d'impresa ⁽³¹⁾. Sebbene le misure per limitare i rischi o assicurarli possano contribuire ad aumentare questo flusso, esse non possono eliminare le cause originarie delle tensioni internazionali. Le succursali estere delle imprese statunitensi continueranno a essere accusate di « sfruttamento » delle risorse locali e di ottenere troppi profitti. Pagando i dipendenti con salari e gratifiche più elevati di quelli vigenti, i più elevati livelli di vita causeranno invidia e risentimento fra gli altri cittadini. Si deve trovare un modo di migliorare questo problema.

Un metodo promettente è che l'impresa americana si accordi col governo straniero su un programma d'investimento reciproco. L'impresa consente di reinvestire una percentuale specificata dei suoi profitti, e in cambio il governo locale consente di spendere (investire) determinati ammontari delle sue entrate in scuole, sanità, alloggi e altre forme di benessere per gli abitanti delle comunità in cui opera l'impresa. Così le disparità di tenore vengono a diminuire e si elimina una fonte di inquietudine sociale. Richiedendo l'accordo azioni reciproche, l'impresa americana non potrebbe essere accusata di « interferenza » negli affari locali.

Gli effetti politici e sociali degli investimenti d'impresa nei paesi poveri non sono altrettanto evidenti degli effetti economici. Il processo di sviluppo produce naturalmente una instabilità sociale. Aumentando la distribuzione del reddito e della ricchezza e ridistribuendo il potere economico fra le classi sociali, lo sviluppo crea tensioni politiche. Spesso queste tensioni possono essere alleviate da riforme politiche pacifiche; ma non è raro che esse siano seguite da sconvolgimenti più o meno violenti. Invero, poiché l'impresa straniera è un fattore di cambiamento nel paese in sviluppo, è considerata una minaccia alle posizioni della società tradizionale ed è spesso attaccata da destra e da sinistra.

Le conseguenze culturali superficiali della penetrazione economica americana nei paesi poveri possono osservarsi nella rapida accettazione da parte della gente locale di bevande analcoliche, alimenti confezionati, nomi indicanti

⁽³⁰⁾ Cfr. International Centre for Settlement of Investment Disputes, Washington, D.C., *Convention on the Settlement of Investment Dispute, in force October, 1966, First Annual Report 1966-67, Second Annual Report 1967-68.*

⁽³¹⁾ Le ragioni per « spolticizzare » l'aiuto all'estero sostituendo assistenza e investimento privato multilaterali a quelli bilaterali sono esposte dall'autore in *The Progress of Peoples*, Occasional Paper, Vol. II, No. 4 (June, 1969), del Center for the Study of Democratic Institutions, Santa Barbara, Calif.

marche, pubblicità, attrezzature elettriche, auto e tutti gli altri ammenicoli della vita americana. A un livello più fondamentale, è anche probabile che lo status, i sistemi di valore, le attitudini sociali, i modelli di comportamento, le arti e i fondamenti culturali essenziali di molti di questi paesi subiscano profondi cambiamenti.

VI. EFFETTI SUI PAESI OSPITI PROGREDITI.

In Europa l'influenza delle imprese multinazionali americane s'è esercitata su società politicamente mature, su economie tecnologicamente avanzate e popoli socialmente integrati orgogliosi della lunga tradizione di successi della loro nazione. Cionostante, la presenza fisica in Europa di più di tremila imprese americane con quarantamila dipendenti americani non è restata senza significato ⁽³²⁾.

I risultati economici più importanti dell'« invasione » americana sono stati quelli di stimolare l'aumento della produzione, dei redditi e dei livelli di vita degli inglesi e degli europei. L'investimento societario americano ha migliorato l'efficienza dell'allocazione delle risorse e la bilancia dei pagamenti internazionali dei paesi ospitanti, che si avvantaggia sia dell'afflusso dei capitali che delle esportazioni stimulate dalle filiali all'estero ⁽³³⁾. Effetti economici più sottili e profondi sono derivati dalla nuova concorrenza introdotta dagli americani. Pubblicità « hard sell », tecniche di marketing di massa, concorrenza di prezzi, metodi di confezione e di marca e strategie di marketing continentali sono alcuni di questi nuovi concetti. La produzione di massa di una grossa quantità di nuovi prodotti di consumo, come alimenti freschi congelati, carta di alluminio, e contenitori di plastica è stata insieme risposta e stimolo ai crescenti livelli del reddito della famiglia europea. Il principale risultato è stato quello di accelerare il passo di una rivoluzione pacifica dei consumi.

I nuovi venuti sono stati naturalmente criticati per il loro « sconvolgimento delle normali pratiche di mercato », gli « esorbitanti stipendi e salari », e le « spregiudicate » pratiche finanziarie, soprattutto da parte di coloro i cui comodi oligopoli nelle vecchie strutture economiche erano minacciati dalla nuova concorrenza. I dirigenti delle imprese americane, talvolta, mostrarono insensibilità verso le abitudini locali nel perseguire costi più bassi e maggior efficienza. La General Electric fu attaccata per aver chiuso una fabbrica e licenziato ingegneri francesi quando fuse le sue attività all'estero per la produzione di calcolatori allo scopo di raggiungere una maggiore efficienza. Goodyear e Goodrich dovettero affrontare le proteste dei produttori francesi di pneumatici quando raddoppiarono i tradizionali sconti ai rivenditori all'inizio della

⁽³²⁾ Le stime sono tratte da Edward A. McCREARY, *The Americanization of Europe* (Garden City, Doubleday, 1964).

⁽³³⁾ Per la Gran Bretagna cfr. DUNNING, *The Role of American Investment...*, op. cit., pp. 142-145.

loro penetrazione nel mercato francese dei pneumatici. Una efficace concorrenza inevitabilmente turba lo status quo. Come disse Schumpeter, essa è un « processo di distruzione creatrice ». I dati disponibili indicano che le filiali delle imprese statunitensi hanno generalmente realizzato saggi di profitti sugli investimenti sia in Gran Bretagna che sul continente maggiori di quelli raggiunti dalle imprese locali nelle stesse industrie ⁽³⁴⁾.

Sebbene l'« invasione » americana sia stata ricevuta con calma nella maggior parte dei paesi europei, la Francia di de Gaulle vi reagì vivacemente. Il governo francese ha cambiato tre volte la sua politica verso gli investimenti diretti statunitensi. Dopo il 1959 ne ha incoraggiato l'entrata. A seguito della generale disapprovazione della General Motors quando licenziò lavoratori, dell'acquisto della Simca da parte della Chrysler e della cessione alla General Electric del controllo della Machines Bull, nel 1963 l'investimento americano fu rigidamente limitato. Ma quando le imprese statunitensi reagirono spostando gli investimenti verso altri paesi del Mercato Comune dai quali potevano ancora penetrare nel mercato francese, il primo ministro Pompidou ha attenuato nuovamente le restrizioni. Qualsiasi paese del Mercato Comune che volesse limitare gli investimenti americani non farebbe che avvantaggiare i suoi rivali ⁽³⁵⁾.

Le conseguenze tecnologiche della presenza di imprese americane hanno ricevuto molta attenzione dagli osservatori europei. L'investimento statunitense si è concentrato nelle industrie ad alta tecnologia come quella dei calcolatori, l'elettronica, l'aerospaziale e petrolchimica e nelle industrie ad alto saggio di sviluppo come la produzione di automobili. Le imprese americane primeggiavano o dominavano queste industrie in molti paesi europei; si distinguevano nelle innovazioni dei prodotti e dei processi produttivi; spendevano in ricerca e sviluppo il doppio dei concorrenti europei; erano rapidissime nel convertire le scoperte di laboratorio in prodotti commerciali. Così molti europei hanno ritenuto esistesse un crescente e insuperabile « divario tecnologico » fra Europa e America.

Gli europei hanno reagito vigorosamente alla sfida americana. I loro governi hanno incoraggiato fusioni allo scopo di creare imprese in grado di competere con i giganti americani e aumentato le attività di ricerca e sviluppo per sostenere l'industria. La scienza fondamentale europea è sempre stata pari a quella americana. Se accompagnata da un adeguato sostegno governativo e industriale e da una efficace dimensione di scala non vi è ragione per cui la tecnologia industriale europea debba rimanere indietro e, in generale, non è certo che sia ritardata. Ora viene generalmente riconosciuto che il « divario » reale tra l'economia europea e l'americana sia piuttosto gestionale che tecno-

⁽³⁴⁾ *Ibid.*, p. 130.

⁽³⁵⁾ SERVAN-SCHREIBER, *op. cit.*, Cap. 2.

logico ⁽³⁶⁾. Gli europei stanno facendo passi vigorosi per colmare questo divario istituendo scuole superiori di amministrazione e sostituendo il nepotismo con la meritocrazia nello scegliere i dirigenti industriali.

Quali saranno le conseguenze ultime, sociali e culturali, del multinazionalismo delle imprese americane in Europa? Il consumo di massa dei beni durevoli, i supermercati, la scomparsa del personale domestico, il diffuso uso dell'automobile, sono tutti indici della crescente mobilità sociale e geografica degli europei, della riduzione delle barriere di classe, del pareggiamento delle possibilità personali. L'impresa multinazionale porta l'Europa verso un genere di società più uguale, omogenea e democratica. Mentre i tradizionalisti deploreanno la graduale scomparsa delle distinzioni di classe e nazionali, queste segmentazioni non potranno in definitiva resistere all'assalto dei cambiamenti tecnologici ed economici. Questi cambiamenti creano nuovi atteggiamenti politici, come l'impresa multinazionale ha provocato nuove pressioni economiche. In definitiva esse possono facilitare la fusione di tutta l'Europa in una durevole unione economica e politica. Se questo dovesse avvenire, l'impresa multinazionale americana come primario veicolo di cambiamento sociale avrà una parte di quel merito che non toccò a Cesare, a Carlo Magno, a Napoleone e a Hitler.

VII. EFFETTI SUI PAESI COMUNISTI.

L'impresa multinazionale ha cominciato a penetrare nelle nazioni socialiste dell'Europa orientale in modi nuovi e con effetti che possono in definitiva essere anche più significativi per il mondo delle loro operazioni nell'ambito dell'economia di mercato. La novità sta nella cooperazione tra le imprese private e gli enti pubblici. Questi accordi sono detti « cooperazione industriale » nei paesi socialisti, probabilmente perché le iniziative congiunte ricordano il capitalismo. Tipicamente un'impresa privata occidentale si accorda con una impresa pubblica dell'Europa orientale per vendere macchinario specializzato e attrezzature con rateazioni di credito e a fornire servizi tecnici e gestionali per l'ottenimento di certi prodotti. Il paese europeo orientale consente a sua volta di fornire terreno, edifici e lavoro necessario. La combinazione può vendere la sua produzione nel paese ospitante o in paesi terzi. L'impresa occidentale trae profitto dalla vendita di attrezzature e di prodotti e riceve un compenso per i suoi servizi tecnici e gestionali. L'impresa europeo-orientale acquista una preziosa conoscenza tecnologica e gestionale e titolo all'attrezzatura industriale specializzata che successivamente farà funzionare da sola. Sebbene differenti nell'aspetto legale, gli elementi essenziali dell'investimento dell'impresa multi-

⁽³⁶⁾ *Ibid.*, Cap. 7. Cfr. anche *Gaps in Technology*. A General Report of the O.E.C.D. (Paris, 1968).

nazionale sono presenti — trasferimenti internazionali di capitali, di capacità gestionali e di tecnologia ⁽³⁷⁾.

Questa cooperazione industriale Est-Ovest sembra essersi affermata inizialmente in Jugoslavia durante gli anni '50. Ora tutti i paesi socialisti hanno accordi di cooperazione industriale con le imprese occidentali. La Romania ne aveva non meno di 19 nel 1969. Per esempio, la Renault francese si era accordata con un'impresa rumena per costruire trasmissioni di auto, in parte per uso interno e in parte per l'esportazione. La Fiat italiana nel 1968 ha convenuto con l'Unione Sovietica di fornire macchinario, dirigenti e tecnologia per creare una comunità industriale russa capace di fare seicentomila automobili l'anno. Il commercio Est-Ovest di capitale tecnico in rapida ascesa mostra che la grandezza di questa cooperazione industriale è aumentata durante gli anni '60. La Cina continentale ha pure acquistato fabbriche e attrezzature dai paesi occidentali con termini di credito lunghi. Sinora la cooperazione industriale Est-Ovest ha implicato imprese europee e giapponesi perché alle imprese americane è fatto divieto dalle disposizioni interne di esportare materiali e tecnologie « strategiche » nei paesi comunisti. Il risultato è stato di dirottare le esportazioni delle imprese americane ai concorrenti dei paesi occidentali piuttosto che quello di impedire lo sviluppo dei paesi comunisti. L'Unione Sovietica è desiderosa di trattare con imprese americane capaci di darle accesso alla conoscenza tecnologica e gestionale avanzata. Il temperarsi della guerra fredda e le crescenti indicazioni di cooperazione fra gli Stati Uniti e la Russia fanno sperare che la cooperazione industriale tra le superpotenze si estenderà. Considerando la grande dimensione delle economie, il potenziale di questo rapporto economico è assai ampio. Il fatto che in definitiva anche la Cina continentale scenderà a rapporti commerciali con gli Stati Uniti è pure uno sviluppo che promette molto per la riduzione delle barriere che si oppongono alla comprensione internazionale.

L'ideologia socialista, che impedisce la proprietà privata del capitale fisso ha fatto sí che la cooperazione Est-Ovest avvenisse su una base di prestiti anziché sotto forma di partecipazione azionaria. Tuttavia si sono manifestate incrinature in questa barriera ideologica. La legge jugoslava sull'investimento estero fu emendata nel 1967 per consentire combinazioni d'imprese jugoslave e straniere per l'acquisto della proprietà di impianti nel paese ⁽³⁸⁾.

L'espansione della cooperazione industriale Est-Ovest promette di ridurre le tensioni internazionali e di creare un ambiente favorevole alla pace. Essa promuove i viaggi e le comunicazioni tra la gente dei vari paesi; sottolinea il comune scopo economico della produzione più efficiente e di una vita migliore

⁽³⁷⁾ Cfr. *Note on Industrial Cooperation*, in « Economic Survey of Europe in 1967 » (New York, United Nations, 1968), pp. 79-86.

⁽³⁸⁾ Cfr. *Joint Business Ventures of Yugoslav Enterprises and Foreign Firms* (New York, Columbia University Press, and Belgrade, Institute of International Politics and Economy, 1968).

per la gente, nonostante le differenze ideologiche e pratiche dei sistemi economici. La conoscenza tecnologica e gestionale viene diffusa più rapidamente, accelerando i guadagni di produttività, di produzione e di tenore di vita. Poiché la gente di *entrambi* i paesi cooperanti guadagna certamente da questi accordi, non vi sono ragioni per sentimenti di « sfruttamento » di un paese da parte dell'altro.

VIII. EFFETTI SUI PAESI INVESTITORI.

L'investimento dell'impresa multinazionale ha avuto un'incidenza economica, politica e culturale importante sui paesi che l'hanno attuato. Così, se la bilancia dei pagamenti statunitense è rimasta in sostanziale disavanzo durante la maggior parte degli anni sessanta, si ritiene che vi abbia contribuito l'investimento estero a lungo termine. Nel 1963 è stata istituita una « interest equalization tax » per scoraggiare gli americani a fare prestiti all'estero o investimenti di portafoglio. Successivamente sono stati decisi controlli volontari e poi controlli diretti obbligatori sull'investimento diretto d'impresa statunitensi nel tentativo di ridurre il deflusso di capitale e di rafforzare il dollaro sui mercati mondiali del denaro.

E' dubbio se questi controlli dell'investimento estero stiano conseguendo gli scopi e servendo gli interessi americani. Le grandi imprese americane multinazionali sono in grado di ottenere il capitale necessario dai banchieri esteri o sul mercato dell'eurodollaro. L'incidenza maggiore dei controlli statunitensi è sulle piccole imprese le quali non sono in grado di ricorrere a queste fonti finanziarie. Più fondamentale è l'argomento che qualsiasi miglioramento della bilancia dei pagamenti americana risultante dai controlli può essere al più solo temporaneo. Nel lungo andare i controlli hanno l'effetto perverso di ampliare il disavanzo statunitense comprimendo l'afflusso di interessi e dividendi dalle affiliate straniere al di sotto del livello cui diversamente sarebbe salito ⁽³⁹⁾.

Un'obiezione fondamentale ai controlli d'investimento estero è che il disavanzo della bilancia dei pagamenti statunitense che essi sono intesi a ridurre scompare quando le transazioni internazionali sono misurate in termini di attività anziché in termini di liquidità. Attualmente, quando un'impresa americana investe in un paese straniero acquista un'attività a lungo termine per la quale paga in dollari — una passività a breve degli Stati Uniti. Sebbene la transazione aumenti il disavanzo statunitense in termini di liquidità, essa non cambia il valore delle attività possedute nei due paesi. In seguito alla recente creazione dei diritti speciali di prelievo dal Fondo Monetario Internazionale come

⁽³⁹⁾ Cfr. U. S. *Business Abroad*, an Economic Report of the Manufacturer's Hanover Trust Company (New York, March, 1969). L'effetto di breve andare del controllo degli investimenti sulla bilancia dei pagamenti statunitense dipende dalla lunghezza del periodo di rimborso. Cfr. F. Michael ADLER and G. C. BUDBAUER, *Foreign Investment Controls: Object — Removal*, « Columbia Journal of World Business », Vol. III, No. 3 (May-June, 1969).

nuova forma di riserva monetaria internazionale, la liquidità del dollaro è diventata meno importante. Un disavanzo della bilancia dei pagamenti statunitense in termini di liquidità non dovrebbe più essere una ragione limitatrice incoercibile al deflusso di capitale, specialmente quando, in base al valore delle attività possedute, la posizione finanziaria degli Stati Uniti è forte e continua a rafforzarsi.

XI. EFFETTI SULLE RELAZIONI INTERNAZIONALI.

Le operazioni estere delle imprese americane — ed europee — hanno causato molti malintesi e tensioni coi governi e i popoli dei paesi ospiti e coi loro stessi governi. Le imprese di molte nazioni che intraprendono attività economiche all'estero devono superare giornalmente conflitti fra le politiche nazionali e i divergenti sistemi e valori economici e sociali. Come agenti di cambiamento tecnologico e culturale, esse provocano naturalmente reazioni critiche da parte degli operatori economici e dei governi sia all'interno che all'estero.

Le critiche estere alle imprese multinazionali si sono concentrate su sei tipi di problemi: 1) « sfruttamento » di mano d'opera locale o risorse naturali; 2) conflitto fra la politica nazionale statunitense e gli interessi nazionali del paese straniero; 3) eccessiva centralizzazione delle decisioni direttive negli ambienti americani; 4) allocazione di tutte le ricerche impegnative e dei compiti tecnici negli Stati Uniti; 5) insensibilità verso leggi e abitudini locali; 6) comportamento pregiudizievole alla stabilità delle economie straniere. Si devono esaminare accuratamente tutte queste accuse.

« Sfruttamento ».

L'accusa di « sfruttamento » da parte delle imprese straniere viene spesso mossa nei paesi meno sviluppati contro le imprese che producono minerali o altri prodotti fondamentali. Essa si basa sull'idea ingenua che l'impresa straniera « porti via » risorse naturali insostituibili senza dare un corrispettivo. Ciò che i critici indigeni generalmente trascurano o sottostimano sono i pesanti rischi che l'impresa straniera assume nella ricerca e nello sviluppo delle risorse locali, le grandi perdite che si devono sopportare nelle iniziative che falliscono e il grande contributo che dà l'impresa straniera che riesce al benessere materiale del paese. A posteriori, è facile osservare gli « esorbitanti » profitti realizzati da un'operazione straniera che ha avuto successo e dimenticare le molte iniziative andate a vuoto e i ritardi cui si va soggetti nel creare un'attività di reddito.

Lo « sfruttamento » delle risorse naturali di un paese, nel senso economico di ottenerle a prezzi di sussistenza, è possibile soltanto quando vige una situazione monopolistica. Quando i mercati mondiali delle risorse naturali sono effettivamente concorrenziali, le condizioni in cui un'impresa straniera entra in un paese per esplorare e produrre le sue risorse naturali riflettono un accu-

rato equilibrio di rischi e compensi stimati. Oggi, qualsiasi paese che possiede risorse naturali trova che i diritti di esplorazione e sviluppo sono avidamente ricercati da imprese di molte nazioni straniere. Esso può consentire vantaggi sostanziali per limitate concessioni e imporre pesanti tasse e royalties sulla produzione di concessioni fortunate. Dozzine di società petrolifere di molte nazioni competono vigorosamente per ottenere concessioni petrolifere in paesi come la Libia, la Nigeria e il Venezuela. Le condizioni alle quali si entra nell'attività petrolifera all'estero sono diventate così onerose, che il paese produttore guadagna circa il triplo dell'impresa petrolifera per barile di greggio ottenuto (da concessioni *fortunate*) sebbene non investa capitale, non sostenga spese e non corra rischi. Gli accordi sulle risorse naturali alle condizioni correnti non comportano sfruttamento, anche se questo può essersi verificato in passato. Il paese ospite si avvantaggia dal reddito pubblico prodotto dalle royalties e dalle imposte sul reddito privato proveniente dai pagamenti di salari e altre spese nell'economia locale e, soprattutto, dall'acquisizione di tecnologia moderna e abilità gestionale.

Disparità tra politiche nazionali.

Più grave è l'accusa che le filiali estere delle imprese multinazionali dovendo seguire le direttive politiche delle loro centrali in patria siano costrette a perseguire politiche che servono gli interessi stranieri anziché quelli del paese ospitante. E' stato ad esempio detto che le imprese statunitensi limitano le esportazioni delle succursali canadesi a paesi terzi o le obbligano ad acquistare materie prime o componenti dalle proprie fabbriche americane anziché da fornitori canadesi ⁽⁴⁰⁾. Più generalmente, si dice che gli sforzi di un'impresa multinazionale per massimizzare i suoi profitti *aggregati* non richiedono necessariamente che lo si faccia in un paese particolare.

Sebbene insorgano conflitti quando vi sono disparità fra politiche nazionali, non vi è conflitto fra l'obiettivo dell'impresa multinazionale di massimizzare i profitti in ogni paese e la massimizzazione generale dei profitti quando le politiche nazionali sono armonizzate. L'impresa multinazionale perseguirà meglio i suoi interessi investendo nelle sue succursali in ogni paese sinché il rendimento marginale sul capitale è lo stesso in tutti i paesi, e consentendo a ognuna delle sue succursali la libertà di entrare nel mercato nazionale dell'impresa madre e nei mercati dei paesi terzi nella misura in cui la sua forza lo consente. In una impresa multinazionale amministrata razionalmente i costi comparati definiranno la quantità delle esportazioni della succursale estera, altrettanto come avviene in un'impresa nazionale. Invero, A. E. Safarian trovò che il commercio estero delle succursali canadesi d'impresa statunitensi era effettivamente maggiore relativamente alle vendite totali di quello delle imprese canadesi indipendenti nelle stesse industrie ⁽⁴¹⁾.

⁽⁴⁰⁾ Cfr. SAFARIAN, *op. cit.*

⁽⁴¹⁾ *Ibid.*

I conflitti fra le politiche nazionali dei paesi che investono e di quelli che ospitano hanno messo l'impresa multinazionale in imbarazzo. Per esempio, la politica statunitense vieta l'esportazione alla Cina comunista, mentre la politica canadese permette questo commercio. Una succursale canadese di un'impresa statunitense, che segue le istruzioni della sua sede centrale di obbedire a questa legge, evidentemente non può servire gli interessi canadesi di aumentare le esportazioni. Un altro conflitto insorge quando un'impresa petrolifera produce greggio in un paese e lo raffina e lo vende in un altro. Il prezzo di trasferimento entro l'impresa del greggio dalla succursale che lo produce a quella che lo raffina sarà fissato dall'impresa madre in modo da minimizzare le passività totali fiscali dell'impresa. Questo generalmente causa una distribuzione di passività fiscali fra i due paesi esteri, sfavorevole a uno di essi.

Si producono frizioni fra le imprese multinazionali e i governi relativamente alle leggi antimonopolistiche. Il governo statunitense cerca ad es. di evitare che le filiali estere attuino pratiche anticoncorrenziali, come fissazione del prezzo e quote di mercato, vietate all'interno ⁽⁴²⁾. I governi ospiti, d'altro canto, sono contrari all'applicazione delle politiche commerciali statunitensi alle imprese che operano entro i loro confini, quando, come si verificava sino a pochi anni fa, le politiche britanniche ed europee sono molto più transigenti relativamente a pratiche e combinazioni commerciali. Sebbene il governo statunitense abbia completa giurisdizione su una succursale straniera d'impresa americana posseduta al 100%, la sua giurisdizione è meno chiara su una partecipazione minoritaria. In ogni caso, sarebbe necessaria la cooperazione dei governi stranieri per far applicare la legge alle filiali estere delle imprese americane.

Per fortuna, l'applicazione della legge antimonopolistica non si è manifestata un grave problema nelle relazioni internazionali, e per due ragioni. Le filiali estere di imprese statunitensi hanno generalmente condotto le loro operazioni in conformità agli standard statunitensi più rigorosi. Inoltre, i paesi stranieri si sono mossi rapidamente verso politiche antimonopolistiche che assomigliano a quelle degli Stati Uniti, sì che i conflitti potenziali si stanno riducendo ⁽⁴³⁾. Il Trattato di Roma del 1958 ha vietato il monopolio ai membri della CEE ed è articolato in modo da evitare pratiche restrittive.

Quasi tutte le differenze fra imprese multinazionali e governi ospiti possono essere risolte armonizzando e razionalizzando le politiche nazionali e con un più ampio uso di organizzazioni internazionali miranti a determinare politiche su base globale. In un mondo razionale, Stati Uniti e Canada perseguirebbero la stessa politica commerciale verso la Cina comunista, cioè quella

⁽⁴²⁾ Già nel 1911 la Corte Suprema degli Stati Uniti ritenne che lo Sherman Act fosse applicabile alle attività estere delle imprese americane. *U.S. v. American Tobacco Company*, 221 U.S. 106.

⁽⁴³⁾ Cfr. Sidney E. ROLFE, *The International Corporation* (Paris, International Chamber of Commerce, May, 1969), pp. 82-88.

determinata multilateralmente dalle Nazioni Unite. I sistemi fiscali dei differenti paesi sarebbero uniformati e trattati fiscali assicurerebbero eque allocazioni di passività fiscali provenienti da attività economiche multinazionali. L'attività economica multinazionale non ha creato disparità fra le politiche nazionali; essa ha semplicemente messo in maggior rilievo le vecchie disuguaglianze e reso urgente il compito di eliminarle.

Gestione eccessivamente centralizzata.

Un terzo genere di accusa contro l'impresa multinazionale è l'eccessiva centralizzazione delle decisioni direttive da parte della casa madre, che lascerebbe soltanto lavoro di routine ai rappresentanti all'estero. Un'altra accusa è che userebbe poche capacità direttive straniere nelle sue operazioni all'estero. In uno studio del 1965 di questo problema fra le filiali francesi di imprese statunitensi, Allan Johnstone concluse che le imprese americane multinazionali tenevano veramente le redini molto strette; le sedi centrali spesso prendevano decisioni di politica economica senza considerarne le conseguenze locali in Francia (⁴⁴). Peraltro, la conclusione di Safarian relativamente alle succursali canadesi delle imprese americane è diversa: ai direttori delle succursali canadesi venivano fatte ampie deleghe di autorità da parte delle sedi centrali, generalmente *meno* impegnate nelle operazioni canadesi che nelle succursali americane (⁴⁵). Le somiglianze culturali più forti del Canada con gli Stati Uniti e l'inizio relativamente recente degli investimenti diretti americani in Francia può forse spiegare questa differenza. L'autorità delegata alla direzione di una succursale estera generalmente aumenta col tempo poiché un'esperienza di successi produce fiducia. Non avrebbe senso pretendere una *completa* autonomia di una succursale estera perché precluderebbe un trasferimento di esperienza gestionale. Non si può ragionevolmente pretendere che i proprietari stranieri rinuncino al loro diritto di approvare le decisioni più importanti dell'impresa.

L'esperienza delle imprese americane nel preparare personale direttivo straniero è positiva. Uno studio del 1957 ha rilevato che soltanto 1000 su un personale di 35.000 composto di supervisori, tecnici e professionisti di società americane in Canada sono stati inviati dagli Stati Uniti. Le imprese multinazionali americane hanno forte ragione di utilizzare al massimo il personale locale. Il costo di un dirigente locale è molto minore. Mentre le politiche del personale delle società americane continueranno indubbiamente a essere fonte di frizione internazionale, l'evidenza mostra che il tempo tende a conferire più ampia autorità alla gestione delle affiliate straniere e un maggior uso di dirigenti locali.

(⁴⁴) Allan JOHNSTONE, *United States Direct Investment in France* (Cambridge, M.I.T. Press, 1965), Cap. 7.

(⁴⁵) SAFARIAN, *op. cit.*, Cap. 3.

Ricerca sovracentralizzata.

Una quarta critica alle imprese multinazionali americane è di centralizzare la ricerca scientifica e le attività tecniche negli Stati Uniti, e di limitare le operazioni straniere a « tagliare legna e portare acqua ». Indubbiamente questo quadro vale per alcune imprese multinazionali, ma è generalmente refutato dall'evidenza. Safarian ha trovato che la maggior parte della spesa di ricerca e sviluppo industriale era concentrata nel settore di proprietà straniera dell'industria canadese, mentre J. H. Dunning ha trovato che le sussidiarie britanniche di imprese statunitensi spendevano una parte del ricavo delle loro vendite maggiore di quanto facessero le imprese britanniche nelle stesse industrie. Metà delle sussidiarie canadesi svolgevano qualche ricerca industriale in Canada; se la maggior parte delle altre non lo facevano, era perché esse avevano accesso alla conoscenza tecnica delle loro società madri ⁽⁴⁶⁾. Come nel caso delle abilità di gestione, il trasferimento internazionale di tecnologia è un importante guadagno che il paese ospitante trae dall'investimento straniero. Una impresa multinazionale che entra in una nazione straniera nel primo stadio probabilmente importa la sua conoscenza tecnica dal proprio paese. Successivamente, via via che il personale viene addestrato e che i problemi locali sono identificati, istituisce impianti di ricerca locale. Normalmente ha forte incentivo a farlo, perché all'estero i costi della ricerca sono molto inferiori.

Insensibilità alle pratiche economiche locali.

I dirigenti di sussidiarie straniere sono considerati insensibili alle abitudini economiche locali. Esempi spesso citati sono i licenziamenti da una fabbrica parigina di frigoriferi della General Motors nel 1963. Un'azione analoga fu svolta nello stesso anno dalla Remington Rand in una fabbrica di macchine da scrivere a Lione, e dalla fabbrica di calcolatori della General Electric prima menzionata ⁽⁴⁷⁾. Questi episodi hanno provocato risentiti commenti da parte della stampa francese, sebbene le imprese americane avessero ampiamente giustificato le loro azioni come ricerca di efficienza di fronte a uno spostamento della domanda di mercato. La costernazione francese era dovuta alla tradizione francese che vuole sostenuti dal datore invece che dell'impiegato i costi di aggiustamento della mano d'opera alla domanda di mercato. Negli Stati Uniti, naturalmente, questi costi sono sostenuti dai dipendenti. Le società americane avrebbero dovuto fare concessioni al costume francese muovendosi meno rapidamente. Tuttavia la Francia non può raggiungere una maggiore efficienza economica senza penose modifiche dello status quo.

Effetti destabilizzatori.

Si sostiene che le sussidiarie estere frustrino spesso le politiche di stabi-

⁽⁴⁶⁾ *Ibid.*, Cap. 6, e DUNNING, *The Role of American Investment...*, op. cit., p. 157.

⁽⁴⁷⁾ JOHNSTONE, op. cit., Chap. 2.

lizzazione del paese ospite. I canadesi lamentano che le fluttuazioni di flussi di capitale statunitense nel loro paese complicano i problemi di raggiungere una crescita economica stabile senza inflazione. Essi inoltre si sentono vulnerabili ai mutamenti delle politiche statunitensi governanti i deflussi dell'investimento come la « Interest equalization tax » e i controlli sugli investimenti esteri. I dirigenti governativi francesi hanno obiettato alla legittimità delle sussidiarie statunitensi di sfuggire ai vincoli della programmazione economica nazionale. Il governo francese possiede poteri formidabili per controllare l'investimento privato mediante proprietà o controllo di molti istituti di credito. Avendo fondi stranieri disponibili, l'affiliata francese di un'impresa statunitense può eludere questo controllo.

L'accusa canadese circa gli irregolari flussi d'investimento è semplicemente l'altro lato del problema statunitense di diseguali deflussi d'investimento estero. Gli sforzi degli investitori privati di profittare delle opportunità mutevoli e delle disuguaglianze internazionali dei rendimenti degli investimenti porta a una instabilità dei flussi di capitali internazionali che pone problemi a entrambi i paesi. Quando riconosciuto come problema *reciproco* dovuto alle forze economiche naturali e non all'imposizione extraterritoriale di leggi americane, questo problema può essere risolto mediante consultazioni e azioni di armonizzazione da parte dei due governi. Il desiderio francese di assicurare che l'investimento privato estero si conformi ai suoi piani economici nazionali può essere risolto con gli stessi mezzi. Sebbene l'impresa multinazionale abbia ingrandito i flussi internazionali di capitali e i problemi di stabilizzazione interna, essa non li ha creati.

X. EFFETTI SULLE ISTITUZIONI INTERNAZIONALI E SOVRANAZIONALI.

Le imprese multinazionali hanno contribuito a creare istituzioni finanziarie sovranazionali avendo la grande scala delle loro operazioni generato bisogni finanziari superiori alle capacità delle istituzioni nazionali. Esempi tipici sono i mercati dell'eurodollaro e delle euroobbligazioni e il sindacato bancario multinazionale. I molti miliardi di dollari statunitensi che si trovano in Europa sono commerciati attivamente, presi a prestito e prestati da banche e imprese nel mercato dell'eurodollaro a lungo e a breve termine. Le imprese multinazionali spesso prendono a prestito fondi vendendo eurodollari, obbligazioni emesse in una moneta europea ma vendute e tenute da investitori in molti paesi. La finanza sovranazionale è diventata cosa corrente perché i sindacati composti di banchieri d'investimento britannici, europei e americani sottoscrivono emissioni di grandi imprese e le distribuiscono in tutto il mondo. La multinazionalizzazione delle imprese manifatturiere e commerciali è stata seguita dalla multinazionalizzazione dell'attività bancaria. Infatti le banche americane e britanniche hanno creato filiali e succursali oltre oceano. In un sol giorno enormi quantità di fondi vengono trasferiti da un paese o da una moneta all'altra. Tutti questi sviluppi mostrano che l'economia mondiale ha da tempo sorpas-

sato i confini nazionali. I concetti di moneta nazionale e di saggi di scambio sono diventati anacronistici nell'era delle imprese multinazionali.

L'affermarsi dell'impresa multinazionale non ha ancora portato a un cambiamento tangibile nelle istituzioni *internazionali*. Sebbene la scala delle operazioni della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale si siano sviluppate, Nazioni Unite ed enti a esse affiliati sinora non sono stati intimamente coinvolti nelle imprese multinazionali. Cionostante, una nuova era di questa partecipazione può essere alle porte. All'assemblea generale delle Nazioni Unite sono stati introdotti ordini del giorno miranti a istituire un governo internazionale sugli oceani e sul fondo dei mari del mondo superiore alla giurisdizione nazionale. Se si dovesse creare questo regime degli oceani, una sua sfera d'azione sarebbe la formulazione e il controllo di accordi con le imprese per l'esplorazione e lo sfruttamento delle incalcolabili ricchezze degli oceani e del fondo marino ⁽⁴⁸⁾.

Questo apre una prospettiva sensazionale. Per la prima volta nella storia la maggior parte della superficie del mondo può diventare di proprietà comune a tutte le nazioni ed essere governata da un governo sovranazionale rappresentante tutte le nazioni ⁽⁴⁹⁾. Per la prima volta un governo sovranazionale tratterebbe estesamente con imprese multinazionali e questo sarebbe un doppio superamento dei confini nazionali. Le conseguenze ultime di questo sviluppo potrebbero essere profondamente significative.

XI. POLITICHE DI ESPANSIONE DELL'ATTIVITÀ ECONOMICA MULTINAZIONALE.

Spoliticizzazione.

Un problema importante dell'impresa multinazionale riguarda le relazioni *politiche* fra le affiliate straniere e i governi delle imprese madri. I critici deplorano che l'impresa multinazionale sia uno strumento d'« imperialismo » collaborante col governo d'origine per rafforzarne la potenza nel mondo. Oppure si afferma che le imprese multinazionali usano il potere economico, diplomatico e militare del governo d'origine per conseguire profitti e che la politica estera americana è determinata dagli interessi commerciali americani all'estero.

E' evidente che il governo statunitense — come qualsiasi altro governo nazionale — agisce in molti modi per proteggere le imprese private americane all'estero. Il Dipartimento del commercio e quello di stato negoziano trattati commerciali e di alleanza coi paesi stranieri, mantengono servizi consolari, promuovono le esportazioni americane, assicurano contro alcuni rischi di investi-

⁽⁴⁸⁾ Cfr. Elisabeth M. BORGESE, *The Ocean Regime*, Occasional Paper, Vol. I, No. 5 (October, 1968), of the Center for the Study of Democratic Institutions, Santa Barbara, Calif.

⁽⁴⁹⁾ I problemi delle imprese in un regime oceanico furono discussi al convegno internazionale *Pacem in Maribus* tenutosi a Malta nei giorni 30 giugno - 3 luglio 1970 indetto dal Center for the Study of Democratic Institutions, Santa Barbara, Calif. Scopo del convegno era di esaminare gli usi pacifici degli oceani e del loro fondo.

mento in paesi meno sviluppati e appoggiano le fiere commerciali internazionali. Le politiche governative incoraggiano l'investimento privato estero come mezzo per rafforzare le economie estere e ridurre le instabilità politiche. Storicamente, questo appoggio una volta andava al di là delle misure economiche e diplomatiche per entrare nell'ambito dell'azione politica. « Il commercio seguiva la bandiera », e viceversa, come dimostrano l'attacco navale ai pirati di Barberia nel 1801, la spedizione dell'Ammiraglio Perry in Giappone nel 1850, l'intervento americano nella ribellione dei Boxer nel 1900 e le incursioni navali nelle repubbliche latino-americane.

Dopo la seconda guerra mondiale c'è stata una radicale spoliticizzazione dell'investimento privato all'estero. L'era della diplomazia del dollaro è tramontata. Oggi, quando un'impresa americana investe all'estero, si sobbarca i propri rischi. Se perde le sue proprietà per una guerra civile o una espropriazione senza equo compenso, non può aspettarsi che vengano applicate sanzioni economiche o militari contro il paese che la danneggia. Le recenti espropriazioni delle proprietà americane in Bolivia, Perù e Algeria confermano questa affermazione, come pure la nazionalizzazione delle proprietà della Anaconda Copper Company in Cile nel 1969. In nessuno di questi casi il governo statunitense è intervenuto. Non ha applicato neppure l'emendamento Hickenlooper (cessazione degli aiuti economici) al Perù quando questo paese si è impadronito della proprietà della International Petroleum Corporation.

Il Medio Oriente fornisce anche più significativa evidenza del fatto che oggi l'economia ha poca influenza sulla politica statunitense. Una delle maggiori concentrazioni d'investimento d'impresa americano si trova nell'industria petrolifera dei paesi arabi intorno al Golfo arabico e nel Nordafrica. Tuttavia il governo americano ha dato appoggio economico e militare a Israele, la cui importanza economica per gli Stati Uniti è trascurabile, con ciò provocando forte ostilità tra gli stati arabi e minacce di espropri delle imprese petrolifere americane.

La spoliticizzazione dell'investimento economico americano all'estero è auspicabile perché riduce il rischio di conflitti militari originanti da rapporti economici fra nazioni. L'interesse economico privato al profitto è diverso dagli interessi politici nazionali al potere e alla sicurezza. Sebbene i rischi e i costi dell'investimento estero siano elevati per gli imprenditori privati, i gravi rischi e costi della guerra sono anche più rilevanti per i cittadini. Inoltre è probabile che sapendo come l'investimento privato all'estero debba reggersi da solo renda la condotta degli investitori e dei paesi ospitanti più responsabile in futuro.

Politiche d'impresa.

I dirigenti dell'impresa multinazionale dovrebbero cercare di capire desideri e attitudini dei governi ospitanti. Normalmente essi vogliono una partecipazione locale alla proprietà delle affiliate, una direzione in mano ai connazionali, possibilità di ricerca e sviluppo indigene, ampia autonomia e libertà

di esportare prodotti dappertutto. Sebbene queste condizioni non possano essere completamente soddisfatte se si vogliono realizzare economie di scala, l'alta dirigenza dell'impresa multinazionale può temperare le critiche e migliorare le relazioni internazionali adottando le seguenti politiche:

- Far sapere al paese ospitante i costi e i rischi che l'impresa si assume e i vantaggi economici che essa offre.

- Identificare gli interessi dell'impresa con quelli del paese ospite in ogni modo possibile. (Per esempio, le imprese petrolifere americane hanno sviluppato risorse idriche e costruito comunità agricole moderne per ridurre la scarsità di alimenti nei paesi nordafricani e mediorientali).

- Uniformarsi alle pratiche economiche locali, tranne quando l'efficienza richiede un assoluto cambiamento e questo dopo aver consultato le autorità locali.

- Decentralizzare al massimo possibile l'autorità ai dirigenti delle affiliate estere e ampliare via via queste deleghe.

- Effettuare un massimo di attività di ricerca e sviluppo nel paese ospite.

- Adottare un programma specifico per assumere progressivamente personale locale nelle affiliate estere riducendo nel contempo il numero di americani.

- Istituire prestiti per acquisto di azioni da parte dei dipendenti stranieri e quotare le azioni dell'impresa nella borsa dei loro paesi.

Alcune critiche straniere all'investimento dell'impresa multinazionale rilevano mancanza di comprensione dei vantaggi ottenuti dal paese ospitante. Altre critiche sono fondate, e suggeriscono miglioramenti da apportare nella condotta della gestione all'estero o l'intervento del meccanismo di consultazione intergovernativo. La conclusione generale è comunque che non vi sono conflitti irrimediabili d'interesse nazionale. Anzi, i flussi di capitale privato internazionale creano crescenti pressioni perché diminuiscano le barriere nazionali all'economia mondiale e si armonizzino e unifichino i sistemi nazionali monetari, fiscali, di trasporto, commerciali e giuridici.

Politiche nazionali.

Poiché l'impresa multinazionale è decisamente vantaggiosa sia ai paesi che investono che a quelli che ospitano e tende a rafforzare le forze dell'ordine mondiale, la politica pubblica dovrebbe incoraggiarne l'espansione. Le nazioni dovrebbero evitare azioni che rallentino il flusso internazionale di capitali e prodigarsi ad espanderlo. Che cosa dovrebbero fare gli Stati Uniti per incoraggiare l'impresa multinazionale?

- La fine dell'inflazione dei prezzi all'interno e della guerra nel Vietnam rafforzerebbe materialmente l'economia statunitense e contribuirebbe a un ambiente mondiale stabile per gli investimenti esteri.

- L'armonizzazione delle politiche statunitensi relative a imposte, concor-

renza e commercio internazionale con quelle degli altri paesi eliminerebbe una fertile fonte di frizioni e malintesi.

— L'eliminazione della « Interest Equalization Tax » e delle restrizioni sull'investimento diretto d'impresa all'estero sarebbe auspicabile. Oltre alle ragioni dette sopra, che raccomandano questa misura, ve n'è un'altra che rende possibile l'eliminazione di barriere artificiali al deflusso di capitali. L'aumento generale dei saggi d'interesse all'interno e i profitti d'investimento sono saliti in questi ultimi anni ai livelli europei, per cui il capitale americano non è più attratto all'estero da saggi di rendimento generalmente più elevati.

— L'estensione del programma di assicurazione agli investimenti esteri della Agency for International Development, sí da comprendervi un maggior numero di rischi e di paesi sarebbe un passo costruttivo.

— Accordi reciproci di investimento fra imprese americane e governi di paesi sottosviluppati contribuirebbero a diminuire le disuguaglianze fra le condizioni di vita dei locali e quelle dei dipendenti stranieri delle imprese multinazionali.

I paesi ospiti si avvantaggerebbero dell'espansione dell'impresa multinazionale eliminando le barriere ai flussi di capitale e creando un clima favorevole all'investimento. Vi sono altre misure costruttive che i paesi sottosviluppati potrebbero prendere:

— Applicare e rispettare regole eque relativamente all'investimento estero, che permettano all'impresa straniera di sapere in che condizioni opera.

— Liberalizzare al massimo possibile i regolamenti di cambio estero per facilitare i movimenti di capitale e di reddito.

— Diventare membri del Center for the Settlement of Investment Disputes, sí che gli investitori stranieri abbiano l'assicurazione di un foro imparziale presso cui appellare per qualsiasi lagnanza.

— Usare i propri vantaggi relativi nel commercio internazionale per facilitare lo sviluppo anziché cercare l'autarchia economica attraverso politiche di « sostituzione delle importazioni ».

La regolamentazione pubblica delle imprese multinazionali presenta un problema irrisolto. Sinora, esse sono state autorizzate e regolate dai paesi in cui operano le affiliate. La regolamentazione nazionale è sufficiente, o dovrebbe essere completata o sostituita da una autorità *sovranazionale* tributaria delle Nazioni Unite?

Questo problema è analogo a quello lungamente discusso dell'autorizzazione e regolamentazione federale anziché statale delle imprese negli Stati Uniti. Considerando la concorrenza fra gli stati per gli oneri societari, che si attua offrendo autorizzazioni sempre più liberali, si ha forte ragione di sostenere il monopolio federale di autorizzare e regolamentare le società impegnate nel commercio interstatale o nel commercio di più di uno stato. Quasi tutte le grandi società americane con una disposizione del genere sarebbero obbligate a ottenere l'autorizzazione federale. I poteri della società e del governo diven-

terebbero meno divergenti e più agevolmente compresi dagli azionisti e dai dirigenti. Le società non potrebbero più andare per i vari stati a cercare la migliore combinazione di ampi poteri decisionali e basse imposte ed oneri. Per analogia, si ha fondata ragione teorica di sostenere l'autorizzazione sovranazionale anziché nazionale alle imprese multinazionali.

Idealmente, si può concepire un'ente societario mondiale, istituito sotto l'egida delle Nazioni Unite che autorizzi e regoli le imprese multinazionali. Il problema insolubile riguarda il modo di sviluppare nell'ambito delle Nazioni Unite una legge societaria universale che sia operativamente valida. Con la maggioranza dei voti nell'Assemblea generale in mano dei paesi sottosviluppati, i quali hanno scarsa esperienza negli affari societari e un retaggio di sospetto verso le imprese straniere, la probabilità di adottare una legge corporativa fattibile appare remota. La soluzione di questo problema richiederebbe una riforma delle Nazioni Unite.

XII. FUTURO DELL'IMPRESA MULTINAZIONALE.

L'impresa multinazionale è soltanto all'inizio del suo definitivo sviluppo e della sua influenza sulle nazioni e sull'ordine mondiale. Oggi poche imprese sono multinazionali sotto ogni profilo. Per lo più si tratta di imprese nazionali andate all'estero per fare affari, ma che mantengono proprietà, gestione e mentalità del paese d'origine. Il Professor H. V. Perlmutter ha tracciato una notevole distinzione fra imprese *etnocentriche*, gestite dal paese d'origine, e imprese *policentriche*, che hanno forti sussidiarie gestite da una direzione locale ma soggette ad un rigido controllo centrale, e imprese *geocentriche*, che hanno azionisti in tutto il mondo, trovano dirigenti dappertutto e presentano una flessibilità globale ⁽⁵⁰⁾. Attualmente la grande preponderanza delle imprese multinazionali è etnocentrica, una piccola minoranza policentrica e pochissime, come Shell, Unilever e I.B.M., geocentriche.

Col tempo, i dirigenti locali delle sussidiarie di grandi imprese multinazionali potranno anche salire al vertice della gerarchia dell'impresa. Le azioni di un maggior numero di imprese multinazionali saranno commerciate nelle borse di un maggior numero di nazioni. La proprietà azionaria si diffonderà in molti paesi. Le imprese geocentriche diventeranno numerose, quelle policentriche si faranno più rare e le etnocentriche rarissime.

Mentre si può prevedere una ulteriore espansione dell'investimento diretto statunitense all'estero, è probabile che il flusso inverso di investimento estero d'impresa negli Stati Uniti si espanda anche più rapidamente. I saggi di rendimento dell'investimento negli Stati Uniti sono aumentati e si stanno parificando a quelli possibili all'estero. La crescente capacità direttiva e tecnica degli imprenditori europei e giapponesi indurrà molti di essi a entrare nel mercato americano. Questo sviluppo stimolerà la concorrenza nazionale, ridurrà il de-

⁽⁵⁰⁾ H. V. PERLMUTTER, Lausanne School of Management Studies.

flusso di capitali e migliorerà la bilancia statunitense dei pagamenti. A lungo andare l'impresa multinazionale risulterà molto più efficace del commercio internazionale nell'uguagliare i saggi d'interesse, i salari reali e i livelli di vita in tutto il mondo.

L'impresa multinazionale si è sviluppata in risposta ai bisogni umani di uno strumento globale dell'attività economica, capace di riunire le risorse e organizzare la produzione su scala mondiale. Man mano che essa si svilupperà in questa direzione, si troverà sempre più frustrata e costretta dai governi nazionali. Il risultato di questo conflitto dipenderà dalla natura dell'ordine mondiale futuro. Continuerà esso ad essere un sistema di stati-nazione, debolmente uniti dalle Nazioni Unite? O diventerà un vero governo mondiale, poiché gli uomini vanno rendendosi conto che l'ordine presente è troppo instabile perché sopravviva all'esplosione demografica e alla rivoluzione tecnologica?

L'impresa multinazionale è indubbiamente l'agente più potente di unione economica regionale e globale che il nostro secolo abbia prodotto. Essa è fondamentalmente uno strumento di pace. Le sue transazioni sono per natura e scopo sovranazionali. Il suo interesse è di sottolineare gli obiettivi comuni dei popoli, di ridurre ed eliminare le differenze fra di loro. Non può prosperare in un regime di tensione e conflitto internazionali. E' troppo sperare che, attraverso la strumentalità dell'impresa multinazionale, gli imperativi del progresso economico mondiale riusciranno in definitiva a realizzare ciò che la terribile minaccia della distruzione nucleare sinora non è riuscita a raggiungere — riunire l'umanità?

THE MULTINATIONAL CORPORATION

The emergence of the multinational private corporation as a powerful agent of world social and economic change has been a signal development of the postwar era. This evolution has been regarded with mixed opinions by public officials of the investing and the host countries, as well as by observers of international affairs.

The multinational corporation is, among other things, a private « government », often richer in assets and more populous in stockholders and employees than are some of the national states in which it carries on its business. It is simultaneously a « citizen » of several nation-states, owing obedience to their laws and paying them taxes, yet having its own objectives and being responsive to a management located in a foreign nation. Small wonder that some critics see in it an irresponsible instrument of private economic power or of economic « imperialism » by its home country. Others view it as an international carrier of advanced management science and technology, an agent for the

global transmission of cultures, bringing closer the day when a common set of ideals will unite mankind.

What motives have thrust this corporate institution into a position of world prominence? How is it characteristically managed? What effects does it produce on investing and host nations, and on international relationships and institutions? Above all, how can the policies of multinational companies and of the nations in which they operate minimize international conflicts and advance the cause of human welfare and world order?

I. *Multinational corporation defined.* — A multinational corporation owns and manages businesses in two or more countries. It is an agency of *direct*, as opposed to *portfolio*, investment in foreign countries, holding and managing the underlying physical assets rather than securities based upon those assets.

Although we define the multinational corporation by ownership and management of businesses in several nations, in reality this is generally only one stage in a process of multinationalization. Characteristically, the expanding corporation traverses the following stages:

- (1) Exports its products to foreign countries.
- (2) Establishes sales organizations abroad.
- (3) Licenses use of its patents and know-how to foreign firms that make and sell its products.
- (4) Establishes foreign manufacturing facilities.
- (5) Multinationalizes management from top to bottom.
- (6) Multinationalizes ownership of corporate stock.

II. *Rise of corporate multinationalism.* — Multinational operations by private business corporations are comparatively recent in man's history. The companies of merchant traders of medieval Venice and the great English, Dutch, and French trading companies of the seventeenth and eighteenth centuries were forerunners but not true prototypes of today's multinational corporation. They were essentially trading rather than manufacturing organizations, with comparatively little fixed investment. And they operated mainly within the colonial territories or spheres of influence of their own nations rather than under the jurisdiction of foreign sovereign states.

III. *Motives to multinationalize.* — Direct investment in foreign manufacturing facilities is usually an alternative to exporting homemade products. Why have manufacturers endured the harder tasks and larger risks of foreign operations instead of shipping their products abroad? Evidently, direct investment appeared to be a relatively profitable use of corporate funds.

The most frequent reason for direct foreign investment is that entrepreneurs confront foreign barriers to their exports. Nationalistic sentiment

leads most nations to try to build their own industrial capabilities. By raising barriers against imports of manufactured products, they induce foreign as well as domestic firms to establish domestic industries. Large numbers of American corporations became multinationals simply in order to maintain or expand markets in Canada or in the European Economic Community that could not be as profitably served by exports.

IV. *Management patterns and processes.* — A multinational business corporation may adopt one of two basic organizational forms: a *world corporation* format, in which the basic business functions of finance, marketing, manufacturing, and research and development are the primary pillars of organization and domestic and foreign operations are merged; or an *international division* format, in which all foreign operations are separated from domestic in an « international division ». There are strengths and weaknesses in each format, and both have been used by successful firms. As firms gain experience, a wider use of the world corporation plan of organization is likely because it achieves more complete integration of foreign and domestic management.

V. *Effects on less developed host countries.* — The economic, political, technological, and cultural effects of multinational corporate investment are most striking when the host country is less developed than when it is relatively advanced, for it is in the less developed lands that investment has made a strong impact on development. This conclusion emerges clearly from thirteen case studies made over a fifteen-year period by the National Planning Association, whose credentials as an objective observer are beyond question. In all cases the American corporation played an innovating and catalytic role, founding new industries, transmitting technological and managerial skills as well as capital, and in many cases creating entire social infrastructures of schools, housing, health facilities, and transportation in order to conduct its business.

VI. *Effects on developed host countries.* — In Europe, the impact of American multinational business was on politically mature societies, technologically advanced economies, and socially integrated peoples proud of their nations' long histories of achievement. Nevertheless, the physical presence in Europe of more than three thousand American corporations with forty thousand American employees could not help but be significant.

Major economic results of the American « invasion » were to stimulate the growth of production, incomes, and living standards of Britons and Europeans. American corporate investment improved the efficiency of resource allocation. It also improved the balance of international payments of host countries, which benefited both from capital inflows and also from the exports generated by the foreign-owned affiliates. More subtle and profound economic effects flowed from the new competition introduced by the Americans. « Hard

sell » advertising, mass-marketing techniques, price competition, packaging and branding, and continental marketing strategies were some of these new concepts. Mass production of a host of new consumer products, such as fresh-frozen foods, aluminum foil, and plastic containers, was both a response and a stimulus to the rising levels of European family income. The primary thrust of the American « assault » on the Continent was to accelerate the pace of a peaceful consumer revolution.

VII. *Effects on communist countries.* — Multinational corporate business has begun to penetrate the socialist nations of Eastern Europe in novel ways, and with effects that may ultimately be even more momentous for the world than their operations within market economies. The novelty lies in coöperation between private firms and public corporations. These arrangements are called « industrial coöperation » in socialist countries, probably because « joint venture » has a capitalist ring. Typically, a Western private company agrees with an Eastern European public corporation to sell specialized machinery and equipment on instalment credit terms and to provide technical and managerial services necessary to produce certain products. The Eastern European country, in turn, agrees to provide land, buildings, and labor necessary to produce those products. The joint venture may market its output in the host country or in third countries. The Western company profits from the sale of equipment and products and is paid a fee for its technical and managerial services. The Eastern European enterprise gains valuable technological and managerial know-how, and title to specialized industrial equipment that it will later on operate by itself. While differing in legal form, the essential elements of multinational corporate investment are present — international transfers of capital, management, and technology.

VIII. *Effects on investing countries.* — Multinational corporate investment has had important economic, political, and cultural impacts upon investing countries. Thus the United States balance of payments was in substantial deficit during most of the nineteen-sixties, and foreign long-term investment is believed to have contributed to it. An Interest Equalization Tax was imposed in 1963 to deter Americans from making foreign loans or portfolio investments. Later, voluntary and then mandatory direct controls were imposed upon direct foreign investment by U.S. corporations in an effort to reduce capital outflow and to strengthen the U.S. dollar in the world's money markets.

IX. *Effects on international relations.* — The foreign operations of American — and European — enterprises have generated many misunderstandings and tensions with the governments and peoples of host countries as well as with the governments of their home countries. As corporate citizens of many nations engaged in transnational business, they daily confront conflicts be-

tween national policies and divergent economic and social systems and values. As agents of technological and cultural change, they naturally provoke critical reactions from businessmen and governments, both domestic and foreign.

Foreign criticisms of U.S. corporate operations abroad have focused upon six kinds of problems: (1) « exploitation » of local manpower or natural resources, (2) conflict between U.S. national policies and the national interests of the foreign country, (3) overcentralization of managerial decision-making in American headquarters, (4) the locating of all advanced research and technical tasks in the United States, (5) insensitivity to local laws and customs, and (6) behavior that destabilizes foreign economies. All these charges should be looked at closely.

X. *Effects on international and transnational institutions.* — Multinational corporations have helped to create transnational financial institutions, because the large scale of their operations generated financial needs beyond the capabilities of national institutions. Notable examples are the Eurodollar market, the Eurobond market, and the multinational banking syndicate. The many billions of U.S. dollars held in Europe are actively traded, borrowed, and lent by banks and businesses in the Eurodollar market for both short- and long-term purposes. Multinational businesses frequently borrow funds by selling Eurobonds — debt securities dominated in one European currency but sold and held by investors in many countries. Transnational finance has become commonplace, as syndicates composed of British, European, and American investment bankers underwrite large corporate issues and distribute them throughout the world. The multinationalization of manufacturing and trading enterprises has been followed by the multinationalization of banking, as American and British bankers have established overseas branches and affiliates. Huge amounts of funds are transferred from one country or currency to another in the course of each business day. All these developments show that the world's business has long since outgrown national boundaries. The concepts of national currencies and exchange rates have become anachronistic in the age of multinational business.

XI. *Policies to expand multinational business.* — *De-politicization:* The de-politicization of American business investment abroad is desirable because it reduces the risk of military conflict growing out of economic intercourse between nations. Private economic interests in profit are separated from national political interests in power and security. Although the risk and costs of foreign investment are higher for private entrepreneurs, the more important risks and costs of war are lower for citizens. Moreover, the knowledge that private foreign investment stands on its own feet is likely to make the behavior of both investors and host countries more responsible in the future.

Corporate Policies: Multinational corporate managers should try to understand the attitudes of host governments. Typically, they want local participation in the ownership of affiliates, management by their own nationals, indigenous research and development capabilities, wide autonomy, and freedom to export products anywhere.

National Policies: Because multinational business is demonstrably beneficial to both investing and host countries and tends to strengthen the forces of world order, public policy should encourage its expansion. Nations should refrain from actions that would retard the international flow of capital, and should act to expand that flow.

XII. *Future of the multinational corporation.* — The multinational corporation is only at the beginning of its ultimate development, and its impact upon nations and the world order. Today, few corporations are multinational in *all* dimensions. Most are national corporations that have gone abroad to do business, but retain the ownership, management, and worldview of their country of origin. Professor H. V. Perlmutter has drawn a perceptive distinction between *ethnocentric* companies, run from their home country and sending management abroad, *polycentric* companies, having strong subsidiaries operated by local management but subject to firm central control, and *geocentric* companies that have stockholders throughout the world, find management anywhere, and have a global flexibility. Currently, the great preponderance of multinational firms are ethnocentric, a small minority are polycentric, and a mere handful, such as Shell, Unilever, and I.B.M., are geocentric.

TENDENZE NELLO STILE DELLA PROSA D'IMPRESA NEGLI ANNI '70

di

VITTORIO MASONI (*)

Il presente saggio è inteso a fornire una veduta d'insieme dello stile della posa che prevale nelle comunicazioni scritte, interne ed esterne, delle imprese nonché dei concetti cui tale stile s'ispira. Le fonti della ricerca sono in maggioranza indiziarie. A parte il materiale derivato dalla esperienza di lavoro di chi ha effettuato la ricerca — che costituisce una fonte sicura ma non rappresentativa dell'intero ambiente — ci si è dovuti largamente basare su elementi indiretti. Non esistono manuali delle norme codificate di prosa funzionale in lingua italiana — anzi, a taluno farà orrore persino la loro stessa idea — dai quali si possa desumere quale sia la « communis opinio doctorum » in materia. Né esistono censimenti, verbali di inchieste o sondaggi d'opinione sui metodi in uso nelle imprese per produrre dei documenti scritti di buona qualità tecnica. Così non c'è rimasta altra scelta che dedurre i metodi di lavoro impiegati dal funzionario aziendale — nella raccolta e cernita del materiale da utilizzare, nel determinare la struttura dell'esposizione, nella scelta del tono dell'esposizione ecc. — dall'esame dei documenti che egli ha redatto. In altri termini, non si è potuto che cercare di risalire dalle caratteristiche del prodotto a quelle del metodo di produzione.

I risultati di una ricerca così impostata sono inevitabilmente molto soggettivi. Perciò non possono aspirare a costituire la descrizione dello stato attuale dell'arte della prosa delle imprese ma solo un profilo parziale della situazione attuale. Esse costituiscono uno degli elementi di quel ventaglio di testimonianze e di opinioni provenienti da numerosi punti

(*) Banca Mondiale. Parigi.

Ringrazio vivamente il Prof. Alberto Bertolino per i suoi fondamentali commenti sulla bozza iniziale del presente saggio e la Prof. Maria Grazia Di Clemente per i suoi suggerimenti stilistici e letterari sulla forma e la sostanza del saggio. Sono altresì grato al Dott. Ciro Tognetti ed al Dott. Victor Sullam per vari spunti offertimi sull'argomento durante conversazioni avute con loro.

di vista diversi, di materiale già elaborato al livello di ricercatore individuale, dal quale qualcuno potrà tentare la sintesi, la distillazione di un minimo comune denominatore significativo per la maggioranza delle imprese.

I - LA LINGUA IN GENERALE E LA LINGUA DELLE IMPRESE

1 - *Il lavoro intellettuale nelle imprese.*

Paradossalmente, si deve al diffondersi nell'industria di un atteggiamento disumanizzatore del lavoro, come quello reso operativo da F. W. Taylor settanta anni fa, l'onore in cui attualmente si tiene il lavoro intellettuale nell'ambiente delle imprese. Se oggi si parla di bilancia nazionale dei cervelli, di « brain trust », di preminenza della materia grigia sugli altri fattori di produzione, lo si deve allo stesso atteggiamento che informa le umili rilevazioni dei cronometristi di fabbrica, nel loro studio dei movimenti inutili e delle perdite di tempo, di energie e di materiali. E' stato cioè il considerare il lavoro che si svolge nell'impresa in maniera scientifica che ha rivelato che la maggior parte delle funzioni è riducibile a percorsi di lavoro immutabili, a « routines » meccanizzabili. L'automazione investe ormai anche le attività c. d. superiori dell'uomo come la memoria, il calcolo e la lettura, e svincola progressivamente il lavoratore dalla servitù delle funzioni ripetitive. Come risultato di questo processo si è, per converso, individuata sempre più chiaramente — e valorizzata — la componente intellettuale del lavoro, cioè il residuo di funzioni non delegabili alla macchina perché creative — e perciò squisitamente umane.

Una volta isolata la componente intellettuale del lavoro d'impresa, come categoria a sé, ci si è sempre più volti a considerarla come una entità astratta dalla natura e dalla posizione burocratica del lavoratore. Ed eliminando dal campo di osservazione la distrazione causata dalla varietà delle fisionomie individuali dei lavoratori, sono venuti in maggior risalto gli aspetti universali, non settoriali del lavoro intellettuale. Cioè è apparso chiaro che le motivazioni, i modi della progressiva maturazione professionale ed i criteri applicabili per valutare la qualità delle prestazioni dei lavoratori intellettuali sono uguali a prescindere dalla impresa o dal settore del sistema produttivo nei quali essi si attuano. In particolare, è apparso che il lavoro intellettuale è assoggettabile ai medesimi tipi di giudizio e ai medesimi « test », sia che venga svolto da un funzionario pubblico o da uno privato, da uno di ruolo o da un avventizio, da uno tecnico o da uno amministrativo, da un uomo o da una donna, e così via.

La rottura di queste demarcazioni tradizionalmente esistenti fra i

lavoratori intellettuali ha allargato gli orizzonti di questi, sia liberalizzandone i movimenti all'interno del sistema, sia moltiplicando i ponti esistenti fra il mondo delle imprese e gli altri organismi del paese a carattere produttivo, culturale, ricreativo, ecc.

Da una parte, così, il riconoscersi — e l'essere riconosciuti — « pari a parità di prestazioni » rafforza notevolmente i presupposti psicologici della mobilità dei lavoratori sia in senso orizzontale che verticale. L'intensificazione di scambi di lavoratori che ne risulta omogenizza ulteriormente la qualità delle loro prestazioni, in un processo circolare in cui un termine rafforza l'altro; in tale modo essa agevola la formazione nelle imprese di una tradizione di valutazione e utilizzazione del personale assisa su un'esperienza intersettoriale di dimensione nazionale. In questo contesto, si noti per inciso, si pone la radicale revisione in corso nei metodi di amministrazione del personale delle imprese.

Dall'altra parte, la colleganza derivante dal « quid » comune del lavoro creativo esistente fra i lavoratori intellettuali d'impresa si è estesa a tutti i lavoratori intellettuali anche al di fuori della sfera aziendale. Si sono così gettate le basi per una vasta comunità culturale, sempre più integrata, in cui ogni organismo può sia importare che esportare esperienze dagli altri. Coll'entrare in questa comunità, l'impresa si è venuta a trovare davanti ad un enorme capitale gratuito di tecniche e dati elaborati nei più disparati campi dello scibile. E si è accorta che gli strumenti del critico letterario sono disponibili anche per analizzare una relazione di bilancio, che le sottili ricerche della pittura sono applicabili alla presentazione grafica di un prodotto — non meno di quanto la geometria sia applicabile alla costruzione di un ponte e la psicologia alla direzione del personale. Questa sembra essere, fra l'altro, una delle vie per le quali l'impresa di oggi arriva ad apprezzare sempre più un atteggiamento di lavoro interdisciplinare.

Questa rivoluzione di atteggiamenti, di conoscenze, di punti di vista in coloro che lavorano nell'impresa si ripercuote necessariamente, per definizione, in mutamenti nello stile della prosa delle imprese. E difatti si constata che la lingua delle imprese si sta rapidamente trasformando. Lo scrittore aziendale, nello sforzarsi di comunicare quei contenuti nuovi che desidera esprimere in forma di messaggi brevi ed efficaci, produce una prosa che, anche a prima vista, appare molto differente da quella di dieci o venti anni fa.

Non si tratta di cambiamenti meccanici nelle regole dello scrivere ma di mutamenti profondi. Quali l'esigenza di un maggior rigore scientifico nella sostanza dei documenti, di una maggiore organicità nell'esposizione, di un rapporto paritetico fra scrittore e lettore ecc.

2 - Aspetti dell'evoluzione della lingua italiana.

Questa rivoluzione, naturalmente, non è limitata al mondo degli affari, anzi. Le imprese sono una componente specializzata del sistema nazionale, perciò la loro lingua si evolve in armonia, anche se non « pari passu », con la lingua nazionale. Quanto a quest'ultima, essa vive e vegeta con la cultura dell'intero paese.

Forse le rivoluzioni dell'Italia sono anche quelle di altri grandi paesi dell'Europa, come recentemente ha affermato Jacques Nobecourt in « Italie à vif ». Certo la situazione italiana presenta uno straordinario dinamismo. Continuano le migrazioni regionali e i trasferimenti da una classe sociale e da una professione all'altra; l'istruzione scolastica si diffonde e i curricula di studi, sia pure lentamente, si modernizzano; la lettura diviene sempre più frequente; organizzazioni pubbliche e private si rivolgono al cittadino, al consumatore, al lavoratore adottando in misura crescente i termini omogenei di un italiano nazionale.

Con ciò la lingua italiana si irrobustisce, si modernizza e si democratizza (essendo alla portata di tutti essa incorpora una messe ognora più copiosa di apporti del « parlato » di tutti i cittadini).

Questa evoluzione, fanno notare i linguisti, si risolve nella diminuzione del numero dei morfemi e nell'abitudine di fare sempre maggiore affidamento sul contesto sintagmatico ⁽¹⁾; col risultato di abbreviare il testo, s'intende a parità di contenuto.

Inoltre si generalizza la coscienza dei rapporti intercorrenti fra sviluppo linguistico e sviluppo totale, sia individuale che collettivo ⁽²⁾.

Così si arriva a riguardare la elaborazione di uno stile efficace come un esercizio di ricerca di novità e di economicità che oltrepassa di gran lunga il problema tecnico della redazione di documenti aziendali. Essa, infatti, favorisce il diffondersi di mentalità aperte alle innovazioni e, per converso, di un atteggiamento vigile — se non diffidente — nei confronti dei valori e delle pratiche invalse da tempo.

Sul piano collettivo, le mutazioni della lingua fanno parte della perenne trasformazione della personalità nazionale.

In ciascun paese i termini della dialettica fra la lingua ed i valori che questa rappresenta sono naturalmente diversi. Per la Spagna, ad esempio,

⁽¹⁾ Tullio DE MAURO, *Storia linguistica dell'Italia unita*, Laterza, Bari, 1965, pp. 145 e 163. Per una breve sintesi della evoluzione della lingua italiana, v. l'elegante articolo di Alberto ARBASINO, *La volubilità del linguaggio*, su « Il Corriere della Sera » del 17.11.1970.

⁽²⁾ Ne sia indice il successo di cui le opere di linguistica sembrano stare godendo presso il pubblico italiano.

osserva Aranguren ⁽³⁾: « la lingua spagnola non è un ostacolo... allo sviluppo. Le difficoltà non dipendono da essa bensì dai nostri "mores", dal nostro conformismo, dal nostro tradizionalismo, dalla mancanza d'incentivo all'educazione ed alla ricerca... insomma dalla mancanza di spirito creativo... dalla "routine" che pesa sul nostro linguaggio pensiero e sul nostro comportamento, inseparabili l'uno dall'altro come due facce della stessa moneta » ⁽⁴⁾.

Per quanto riguarda l'Italia, senza entrare nella problematica adombrata dall'Aranguren, non è cosa nuova che, nonostante gli straordinari progressi, sono ancora visibili nella lingua italiana le conseguenze di talune grandi circostanze storiche. Primo, l'italiano è rimasto, fino all'Unità Nazionale, una lingua scritta; come tale, priva della linfa delle innovazioni derivanti dal parlato che, con la sua tipica immediatezza ed emotività, suggerisce continuamente parole e strutture nuove del discorso. Secondo, l'italiano è stato praticato, fino ai giorni nostri, da una minoranza. Infatti, le statistiche indicano che, ancora alla metà del Secolo XX, il dialetto costituiva la lingua abituale di quattro quinti degli italiani ⁽⁵⁾. Pertanto, vivendo in un ambito linguistico regionale, la massa degli italiani non era in condizione di contribuire all'arricchimento e all'ammodernamento del patri-

⁽³⁾ L. ARANGUREN, *Sociologia della comunicazione*, « Il Saggiatore », Milano, 1967, p. 42. C'è anche chi afferma non solo che la lingua rispecchia il pensiero, ma anche — ad un livello più profondo — che la chiarezza del pensiero ed il progresso sociale si dovranno ottenere mediante la riforma del linguaggio. Questa tesi radicale è di Alfred KORZYBSKI, autore della *Semantica generale*, citato da Renzo TITONE, *La psico-linguistica oggi*, Pas Verlag AG, Zurigo, 1964, p. 252. In argomento v. altresì Silvio CECCATO, *Un tecnico fra i filosofi*, Marsilio Editori, Padova, 1964. In particolare, v. p. 91 e le citazioni di E. Cassirer e K. W. Humboldt che vi si trovano.

⁽⁴⁾ Bruno MIGLIORINI (*Storia della lingua italiana*, p. 698) riporta che il Manzoni stesso — pur sostenitore di un astratto purismo linguistico che avrebbe imposto agli italiani di parlare in fiorentino — si rendeva conto che la lingua non è solo un fenomeno letterario ma è uno strumento sociale nel più ampio senso della parola. Graziadio Ascoli, pure citato dal Migliorini (*op. cit.*, p. 645) scriveva amaramente nel 1872: « Il motivo per cui l'Italia non ha ancora una lingua ferma e sicura sta nella scarsità del moto complessivo delle menti che è ad un tempo effetto e causa del sapere concentrato nei pochi, e nelle esigenze schifilose del delicato e instabile e irrequieto sentimento della forma ».

⁽⁵⁾ DE MAURO, *op. cit.*, p. 106. D'altra parte, le discontinuità all'interno di uno stesso sistema linguistico non si limitano al contrasto dialetto-lingua nazionale. « Le lingue sono universalmente meno logiche, simmetriche e differenziate di quanto potrebbero esserlo se le componenti e i dispositivi contenuti in qualche punto di ciascun sistema fossero uniformemente utilizzati in tutto il sistema » e « L'uomo dimostra in qualche punto di ogni linguaggio di essere capace di simmetria e di discriminazione maggiori di quelle che impiega nel discorso medio », Uriel WEINREICH, *Sulla struttura semantica del linguaggio*, in « Linguaggio e Pensiero », a cura di Donald C. Hildum, Ubaldini, Roma, 1969, p. 156.

monio comune della lingua nazionale. Terzo, l'Italia non ha vissuto certe esperienze politico-economiche e culturali che influiscono profondamente sullo sviluppo delle scienze organizzative, amministrative, industriali e commerciali di un paese — e sul correlativo linguaggio.

Tali esperienze vanno dall'amministrare colonie al costituire zone di influenza politico-commerciale all'estero, dall'acquisire una posizione di primato internazionale in qualche settore della cultura, della finanza o dell'industria ecc. Ora è noto che la storia coloniale dell'Italia fu breve, che i suoi emigranti — ancorché numerosi e tenaci — provennero da classi culturalmente sprovvedute e che lo sviluppo industriale del paese e la sua presenza sui mercati mondiali sono ancora recenti.

Dunque non c'è da meravigliarsi che la lingua italiana non riesca tanto efficace nelle comunicazioni d'impresa quanto lo è, ad esempio, nel campo delle arti.

Del resto, anche in quest'ultimo settore, è stato osservato che per gli scrittori italiani la ricerca di forme stilistiche ed espressive efficaci richiede uno sforzo singolare ⁽⁶⁾.

Parlando, ognuno contribuisce « ipso facto » a modificare l'idioma in cui si esprime, come il crescere di ogni foglia fa aumentare la chioma dell'albero. Però vi sono dei gruppi che lavorano più assiduamente e deliberatamente di altri ad adattare la propria lingua alle esigenze di espressione perpetuamente cangianti. In prima fila vengono, naturalmente, gli uomini di cultura come, fra i tanti, Valéry, Kafka, Gide — i quali dedicarono molte delle loro energie specificamente alla ricerca di un nuovo stile ⁽⁷⁾; oppure Henry James che lavorò intensamente a elaborare il suo periodo sottile ed involuto o Stendhal che invece aspirava ad una prosa arida e razionale come quella del Codice Civile; oppure Moravia che ammonisce severamente che la tensione e la chiarezza del modo di scrivere sono proporzionali alla disciplina con cui lo scrittore ha organizzato il suo materiale, disponendolo nella maniera più idonea per raggiungere l'effetto che si è prefisso ⁽⁸⁾; oppure

⁽⁶⁾ Raleigh TREVELYAN, *Italian Writing Today*, Penguin Books, Baltimore Md. 1967, p. 11.

⁽⁷⁾ Friedrich HEER, *The Intellectual History of Europe*, Doubleday, Garden City, N. Y., 1968, p. 321.

⁽⁸⁾ Alberto MORAVIA, *Man as an End*, Farrar Straus & Giroux, New York, 1966, p. 72 ss. Si aggiunge qui, incidentalmente, che alla metà del secolo scorso un pur grande ammiratore dell'Italia e della sua lingua, Stendhal, doveva ammettere che: « L'oscurità è il grande difetto della lingua italiana » (*Chroniques italiennes*, Juillard, Paris, 1964, p. 22). Se ciò era esatto, la lingua italiana si è affacciata all'era industriale — in cui la precisione è l'attributo singolarmente più importante per la lingua come strumento produttivo — con un grave « handicap » rispetto ad altre lingue come il francese e l'inglese.

Cassola, che soggiunge con pari severità, che ogni scrittore è tanto più efficace quanto è « ...più diretto e spoglio possibile. Non deve girare intorno ai fatti né raccontarli due volte » ⁽⁹⁾.

Ma accanto ad essi vengono gli uomini di scienza e di impresa che potrebbero essere simboleggiati da un economista, Einaudi; il quale viene collocato dalla critica fra i migliori prosatori italiani di questo secolo, anche per « richiamare l'attenzione sulla larghissima e non abbastanza riconosciuta parte che la scrittura funzionale occupa accanto alla scrittura autonoma nei valori espressivi contemporanei » ⁽¹⁰⁾.

3 - Imprese e scuole.

Sembrerebbe ragionevole, almeno a prima vista, che fossero solo le scuole e non anche le imprese ad occuparsi dei modi di scrivere. Senonché l'insegnamento scolastico dell'Italiano pare tuttora largamente ancorato alla pratica dei « temi ». La quale è stata condannata dai pedagogisti fino dal secolo scorso perché essa, in sostanza, costringe l'allievo a « diluire in tre o quattro pagine quello che uno scrittore classico ha ben detto in una o due frasi » ⁽¹¹⁾. E l'ammodernamento dei curricula delle scuole spetta alla Pubblica Amministrazione, la quale è tradizionalmente poco equipaggiata per effettuare dei cambiamenti rapidi. Invece le imprese sono sotto la pressione di due forze imperiose. Primo aumentare la economicità della gestione ⁽¹²⁾ e dominare la crescente complessità della loro attività. E ciò

⁽⁹⁾ Carlo CASSOLA, *Fogli di diario*, « Il Corriere della Sera », Milano, 28.9.1970.

⁽¹⁰⁾ Gianfranco CONTINI, *Letteratura dell'Italia unita*, Sansoni, Firenze, 1968, p. 540.

⁽¹¹⁾ DE MAURO, *op. cit.*, p. 38. Peraltro le conoscenze pedagogiche attuali permetterebbero facilmente di impostare i corsi su dei curricula più produttivi. Inoltre vi sono opere, come il meritatamente noto *Saper leggere* di G. PREZZOLINI, che potrebbero costituire la ossatura di corsi di nuova istituzione su « l'organizzazione ed i metodi del lavoro intellettuale ». L'opinione pubblica, comunque, è conscia del problema della lingua nella scuola. V. ad esempio i commenti di varie fonti citate da Luigi CAMPEDELLI, *Il gioco degli equivoci*, in « Il Corriere della Sera » del 17.11.1970. Si veda altresì l'articolo di Fabrizio DE SANTIS, *Il quotidiano nelle scuole*, su « Il Corriere della Sera » del 18.10.1970 in cui si riporta l'esito dei lavori del primo Convegno Nazionale di Fiuggi indetto per discutere il modo per sviluppare i rapporti fra scuola e giornali e quindi, necessariamente, fra studenti e linguaggio non accademico.

⁽¹²⁾ Le perdite derivanti da cattive comunicazioni nella Pubblica Amministrazione e nelle imprese sono più ingenti di quanto si sarebbe disposti ad ammettere « prima facie ». Negli Stati Uniti si è calcolato che il 21% delle lettere e dei « pro memoria » è o inutile o causato dalla necessità di chiarire precedenti oscure comunicazioni scritte (US DEPARTMENT OF INTERIOR, *Gobbledygook has gotta go*, Washington DC, s. d., p. 93). E tenendo conto della « legge di Parkinson » c'è chi ritiene che questa percentuale possa in certi casi essere

le costringe a rendere la propria rete di comunicazioni interne sempre più rapida, sensibile ed accurata. La stessa inflazione della carta scritta, che si manifesta nelle imprese in espansione (si usa dire che se l'impresa si espande in ragione aritmetica, la sua rete di comunicazioni aumenterà in proporzione geometrica) ⁽¹³⁾ può essere tenuta sotto controllo solo con un deliberato sforzo di razionalizzazione di tutti gli aspetti delle comunicazioni, ivi incluso lo stile scritto.

Secondo, le imprese possono utilizzare il risultato delle ricerche scientifiche e tecnologiche solo nei limiti in cui le sanno comprendere ed esprimere in forme appropriate. Esperienze nuove richiedono espressioni nuove.

Per loro fortuna, gran parte delle imprese hanno capacità d'iniziativa e di finanziamento necessari per adottare i sistemi di lavoro più moderni, anche nel settore delle comunicazioni. Ecco perché, in pratica, le imprese sono all'avanguardia del movimento di revisione dello stile della prosa, richiedendo ai propri dipendenti che scrivano in modo semplice e diretto e organizzando corsi di perfezionamento nella tecnica di redazione di documenti aziendali ⁽¹⁴⁾.

superiore. Infatti C. Northcote PARKINSON (*Parkinson Law*, Ballantine, New York, 1964, p. 19 ss.) ha osservato che se il funzionario A scrive un « pro memoria » al funzionario B, questi ha il dovere di rispondere con un altro « pro memoria », qualunque sia l'importanza dell'argomento in questione. E se il primo documento era inutile, lo sarà anche il secondo. Perciò, al costo dell'operazione, incluso il tempo occorso ai due funzionari per minutare, fare battere a macchina, spedire e leggere i due insulsi documenti, non corrisponde alcun ricavo. Se poi « il pro memoria » di risposta chiamasse in causa anche un terzo funzionario che — per ragione del suo ufficio — avesse competenza su un aspetto della questione, comincerebbe una catena di « pro memoria » simile a quella delle c. d. « lettere di Sant'Antonio », con effetto esponenziale sui costi di personale e di cancelleria dell'impresa.

⁽¹³⁾ Shurter WILLIAMSON & BROEHL, *Business Research and Report Writing*, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1965, p. 193.

⁽¹⁴⁾ Questi corsi, come quelli dedicati allo sviluppo delle capacità di discussione in un gruppo di lavoro, sono solo in parte intesi a migliorare la grammatica, la sintassi, il vocabolario e le tecniche espositive, ossia il « mestiere » di scrivere e di parlare dei partecipanti. In realtà, ad un livello più profondo, essi sono diretti a rafforzare l'uso a organizzare efficacemente i vari argomenti esistenti a favore della tesi che si sostiene nonché a studiare le reazioni probabili del destinatario nella comunicazione. Taluni partecipanti vedono solo il primo livello e profittano dei corsi solo nell'aspetto tecnico. Se criticano il corso, questi lo fanno lamentandosi che la materia è troppo elementare. Altri partecipanti, invece, si accorgono del secondo livello e si trovano presto alle prese con problemi culturali e di relazioni umane che li impegnano al massimo delle loro capacità. Anche in questo secondo gruppo, che è pur composto degli elementi destinati a profittare di più del corso, vi sono molti scontenti. Essi si lamentano di una varietà di presunti difetti del corso. In verità, benché pochi lo ammettano apertamente, essi si sentono frustrati per avere percepito certi limiti delle proprie capacità e conoscenze. In questo secondo gruppo, taluni abbandoneranno

Quali sono le caratteristiche di questo stile di prosa funzionale degli anni '70? Nel seguito di questo studio si cerca di esaminare alcuni aspetti, già abbastanza individuabili, dello stenostile, dello stilnuovo delle imprese. Per semplicità ci si è riferiti ad un « pro memoria » di due o tre pagine, assunto a rappresentare la forma più frequente delle comunicazioni scritte d'impresa ⁽¹⁵⁾.

Lo scegliere questo punto di partenza elimina naturalmente la fase preliminare del lavoro dello scrittore, allorché questi valuta i pro ed i contro dello scrivere e decide alla fine che un « pro memoria », preciso e tramandabile agli atti, gli conviene più di una telefonata o di una riunione con le parti interessate.

II - LA PROSA D'IMPRESA

4 *Rapporto fra scrittore e lettore.*

La prosa d'affari è, per sua natura, dominata da tre necessità. La consequenzialità, tipica delle scienze, che serve ad allineare razionalmente le parti tecnico-meccaniche dell'argomento. L'economicità che spiega la tipica brevità dei « pro memoria » aziendali. E, infine, il calore e il colore, presi a prestito dalla prosa d'arte, con cui si trattano gli aspetti qualitativi dell'argomento e si effettua il « selling » caratteristico dei documenti di affari, cioè si persuade i loro destinatari che le conclusioni e proposte contenute nei documenti stessi sono valide.

Il terzo fattore conferisce al « modo di porgere » una importanza speciale nella prosa d'affari. Capita ogni giorno di vedere « pro memoria » su argomenti difficili che sono letti e compresi unicamente perché lo scrittore ha saputo trovare un tono dell'esposizione favorevole allo stabilirsi di buoni rapporti col lettore.

Generalmente, il tipo di rapporto che facilita le comunicazioni nell'ambito aziendale è quello di parità fra scrittore e lettore. Esso permette allo scrittore di presentare il proprio messaggio con l'incisività sufficiente a farlo intendere ma non tanta da costringere il lettore a mettersi sulla difensiva. Per contro, il tono molto esuberante, il lungo monologo, l'espo-

il corso: o materialmente cessando di frequentare le lezioni; o psicologicamente limitandosi a svolgere il più facile lavoro a livello tecnico.

⁽¹⁵⁾ Stranamente manca un termine propriamente italiano per designare questo documento. Si va dal latino « pro memoria » o « memorandum » al francese « aide memoire ». L'italiano « appunto », talvolta usato nel linguaggio burocratico, suggerisce l'idea di un documento meno organizzato del classico « pro memoria » cui qui ci si riferisce, mentre, al contrario, i termini « relazione » o « rapporto » sono più solenni e protocollari.

sizione molto rapida, la forma imperativa e simili ostacolano la comunicazione trasformandola in un « diktat ». L'autore forza la volontà del lettore con lo spingerne la mente in una direzione e ad una velocità a cui questa non andrebbe, se fosse lasciata libera di seguire il corso reale dei suoi interessi per l'argomento. Il lettore si rende conto che l'autore approfitta dell'avere la scelta della struttura del « pro memoria », dello stile, della velocità e del tono dell'esposizione per aggredirlo intellettualmente. Perciò si de-sintonizza dalla comunicazione.

La proposizione enunciativa e positiva ⁽¹⁶⁾ equivale, in sintassi, alla retta che congiunge due punti, in geometria. Perciò, data la sua radicale inclinazione per le comunicazioni spicce, il mondo delle imprese preferisce un'esposizione in cui predominano le proposizioni di tal genere. Così preferirà « La gestione deve essere efficiente » a « La gestione *non* deve essere *inefficiente* ». L'informazione contenuta nelle due frasi è la stessa ma l'effetto che esse producono sul lettore è alquanto diverso. La prima è psicologicamente più efficace perchè si astiene dal porre divieti, i quali sono sempre sgraditi. Inoltre essa è anche più economica, e ciò per due ragioni. E' più breve dell'altra di circa il 15%. Utilizza una sola di quelle che si potrebbero chiamare le cariche di attenzione del lettore. A quest'ultimo proposito si nota che nella costruzione negativa il pensiero del lettore deve prima affermare il concetto di « gestione inefficace » e poi, come tornando sui suoi passi, negarlo. Invece, nella costruzione positiva basta che il lettore afferri il concetto di « gestione efficace » senza ulteriori elaborazioni.

La necessità di utilizzare, per così dire, una doppia carica di attenzione si ritrova anche nelle espressioni complesse, come i periodi con frasi al condizionale in contrapposto alle frasi al modo indicativo. Nelle proposizioni condizionali, infatti, il lettore è obbligato a stabilire prima quale azione esse esprimano e poi a quali circostanze sia subordinato il verificarsi di dette azioni.

Pertanto, neanche lo scrittore più spartano potrebbe fare a meno di frasi negative, interrogative, imperative, ecc. Né sarebbe razionale che rinunciasse ad alcuna delle forme verbali disponibili nella sua lingua per dare profondità temporale all'esposizione o per rendere sfumature diverse di probabilità, di credibilità, di certezza, ecc. Oltre tutto, un testo che fosse costituito da una serie di constatazioni avrebbe più l'aria di un messaggio propagandistico che di una trattazione logica e documentata di un

⁽¹⁶⁾ « Queste proposizioni costituiscono il tipo più comune, come quelle che esprimono un'idea, asseriscono una circostanza, descrivono un fatto, ricordano una vicenda, informano, rappresentano, ecc. ». S. BATTAGLIA e V. PERNICONE, *La grammatica italiana*, Loescher Editore, Torino, 1951, p. 512.

argomento. Lo stile apodittico è indisponente ed il lettore si rifiuta di seguire lo scrittore che gli proponga una serie di asserzioni, tanto peggio se ripetute e aventi l'aria di opinioni puramente personali.

In quale persona grammaticale scrivere il « pro memoria » per non inibire il lettore con una tal serie di asserzioni e per indicargli francamente quali sono le varie fonti del materiale utilizzato? Su questo punto le opinioni sembrano essere discordi. C'è chi preferirebbe si scrivesse in prima persona singolare; ciò servirebbe a dichiarare, senza ombra di dubbio, che l'autore è responsabile di tutto quanto egli ha scritto. Altri, invece, ritengono che questo atteggiamento non sia completamente realistico.

Essi osservano che, in pratica, l'estensore di un « pro memoria » è un compilatore di dati fornitigli da altri e di giudizi elaborati collegialmente all'interno dell'impresa. « Perché dunque — essi domandano — non scrivere in prima persona plurale oppure in terza persona singolare alla forma impersonale? » Questo gruppo è forse il più numeroso nel mondo aziendale, anche grazie alla partecipazione del grande numero di scrittori mimetici che prediligono le frasi rette da « sembrerebbe che » e « parrebbe », le quali lasciano il lettore in dubbio circa la paternità delle asserzioni che esse contengono.

Poiché queste due opinioni sono non solo compatibili ma addirittura complementari, vi sono degli scrittori che propugnano un sistema misto. « Perché mai — essi si chiedono — dovremmo rinunciare all'uso di alcuna delle persone che la grammatica della nostra lingua ci offre? ». Rispondono essi stessi, « L'autore scriva pure i passi in cui riporta materiale di archivio, opinioni dell'ambiente e dati generici in forma impersonale. Lì l'autore dichiara « relata refero » e si assume la sola responsabilità del portavoce, specificando, per quanto può, le fonti alle quali ha attinto il materiale ».

Chi seguisse questo metodo potrebbe scrivere, ad esempio, « Il servizio statistico del personale informa che le assenze per malattia sono diminuite rispetto al mese precedente ». Così presentando l'informazione, egli avrebbe inteso ottenere tre effetti; mettere a profitto l'autorità dell'ufficio del personale a sostegno dell'informazione; fare una cortesia al predetto ufficio col mettere in luce il lavoro da esso svolto nell'effettuare la rilevazione statistica; introdurre un elemento di varietà in una esposizione che, altrimenti, sarebbe potuta risultare troppo uniformemente impersonale.

In complesso sembra che la migliore prosa funzionale tenda al tono neutrale, come se — si direbbe col Verga — l'opera si fosse fatta da sé, per effetto della logica interna di una data situazione di partenza.

Anche lo scrittore meno discreto dovrebbe convenire che una sua

continua presenza, come personaggio della sua esposizione, è nociva all'efficacia del « pro memoria » aziendale e contraria alla prassi. Si consideri, ad esempio, il seguente periodo: « *Noi vedemmo* che la pressa lavorava a metà della sua capacità produttiva e *rilevammo* che i pezzi erano modellati male. *Era chiaro* che il caporeparto era insoddisfatto ma *era altrettanto chiaro* che non sapeva come rimediare ». Davanti a tali ingombranti « vedemmo », « rilevammo », « era chiaro », non si può fare a meno di osservare che, eliminandoli, cioè sopprimendo le parole in corsivo, si avrebbe un testo più breve di circa il 30% ed una fotografia altrettanto chiara della situazione.

Naturalmente viene anche per l'autore più riservato il momento di uscire dalle quinte ed esprimere la sua opinione in prima persona singolare. Questa sua facoltà di presentarsi sulla scena come primo attore si trasforma quasi in obbligo nel paragrafo conclusivo del « pro memoria »; ove, di regola, egli viene alla ribalta ed espone le sue vedute sull'argomento. Naturalmente, tanto più il corpo del « pro memoria » è redatto in stile neutro e impersonale e tanto più spicco avranno le sue opinioni presentate alla fine ⁽¹⁷⁾.

Secondo Gentile, l'autore che desidera determinare quale tono e quale persona siano più adatti ad esporre il suo argomento dovrebbe seguire la regola, all'apparenza narcisistica, di leggersi mentre scrive: « Quando scriviamo e diamo forma visibile alle nostre parole, queste, prima di cadere sotto l'occhio altrui, sono da noi lette via via che sono scritte. C'è in noi lo scrittore ed il lettore: come nell'intimo del nostro animo, sempre che noi pensiamo, c'è chi parla e chi ascolta: c'è l'individuo ed il suo interlocutore ». Analogamente diceva Pascal: « Bisogna mettersi al posto di quelli che devono ascoltare » ⁽¹⁸⁾.

In pratica, questo mettersi nei panni del lettore si effettua al momento di correggere le bozze successive del « pro memoria »: la minutazione ripetuta ha infatti il duplice intento di produrre un testo e logicamente coerente e attraente alla lettura. E' proprio a quest'ultimo scopo che l'autore, durante la correzione della bozza studia in che punto sia opportuno rallentare l'esposizione e ove affrettarla; se attenuare o accen-

⁽¹⁷⁾ Circa la funzione di pausa e di diversivo dell'esporre osservazioni dell'autore nel corso di una narrazione impersonale, v. E. ZAMJATIN, *Tecnica della prosa*, De Donato, Bari, 1970, p. 61. V. anche quanto scrive Giovanni MACCHIA su Anatole France: « France tenne sempre con il lettore cordialissimi rapporti. Tentò a tutti i costi d'intrecciare con lui animatissimi dialoghi privati ». (*Il maestro di Proust*, in « Il Corriere della Sera », 7.1.1971).

⁽¹⁸⁾ Giovanni GENTILE, *Genesi e struttura della società*, Mondadori, Milano, 1954, p. 67 e Blaise PASCAL, *Pensieri*, Istituto Editoriale Italiano, Milano, s. d., p. 233.

tuare il tono; se introdurre o sopprimere un diversivo; quando inserire una domanda per assicurarsi che la mente del lettore sia agganciata all'argomento, ecc.

Così stando le cose, la revisione delle successive bozze è spesso lunga e complicata — nonostante che lo scrittore aziendale sia in una situazione privilegiata, in quanto si rivolge ad un pubblico ristretto di cui conosce le reazioni tipiche. Infatti, quanto più il pubblico è piccolo ed omogeneo tanto meno aleatorio diviene il prevederne le reazioni e, quindi, tanto più facile è sviluppare l'esposizione in modo da ottenere gli effetti voluti.

A ciò è dovuto che la minutazione dei documenti destinati al pubblico, come il testo di discorsi, materiale pubblicitario, libri ecc. richiede in genere molto più tempo di quello necessario per redigere documenti interni.

5 - *La lumaca che scrive e la lepre che legge.*

Si scrivono parole ma si leggono frasi. Le ore che il redattore di un « pro memoria » ha passato a soppesare ogni parola ⁽¹⁹⁾ si riducono a ben poco per il lettore, che in media fagocita 250-280 ⁽²⁰⁾ parole al minuto, interessato com'è a cogliere solo i punti essenziali dell'esposizione. Il lettore può naturalmente sviluppare la massima velocità di cui è capace se il tema è svolto secondo una struttura convenzionale o comunque tale che egli possa discernerla all'inizio della lettura (ad esempio una esposizione sillogistica) perché in tal caso egli può afferrare il senso del discorso senza stare al guinzaglio di una lettura letterale ⁽²¹⁾.

Proprio perché agevola la lettura, un'esposizione coerente è general-

⁽¹⁹⁾ Sono proprio gli scrittori professionisti a dare l'esempio di estrema minuziosità e conseguente lentezza nel comporre. Quasi ogni frase della seconda parte di *Forte come la morte* di MAUPASSANT è stata riscritta ed esistono cinque varianti della frase conclusiva. A metà di *Madame Bovary* FLAUBERT confessava: « Ho passato una settimana, solo e calmo come un eremita... Mi alzavo a mezzogiorno e andavo a letto alle quattro del mattino. Ho scritto otto pagine ». Diceva CECHOV: « Scrivo e cancello, riscivo e cancello ancora ». Fa eco un giornalista contemporaneo, Colman MCCARTY: « Scrivere è riscrivere ciò che è stato già riscritto », *The Washington Post*, 10.9.1969. Alludeva forse a questo faticoso processo di minuta il Manzoni — egli stesso noto per l'estrema sottigliezza dei successivi emendamenti dei suoi scritti — quando affermava che il genio è pazienza.

⁽²⁰⁾ I dati circa la velocità di lettura citati in questo paragrafo si riferiscono al pubblico francese.

⁽²¹⁾ Leggendo « 2 + 2 », al percepire del secondo 2 si sa già che seguirà un 4 anche senza leggerlo di fatto. Se ci viene sottoposto l'elenco dei mesi dell'anno, una volta letto gennaio e resisi conto che i mesi sono nell'ordinaria successione, si può omettere la lettura di ciascun nome, con un considerevole risparmio di tempo.

mente considerata una delle migliori forme di assicurazione per lo scrittore contro il rischio di essere letto solo a metà.

Quanto al futuro, è da attendersi che l'esposizione si faccia anche più serrata se continuerà a diffondersi fra i funzionari aziendali la tecnica della lettura ultrarapida che raddoppia o triplica la velocità di lettura.

Comunque, è presumibile che anche in futuro le velocità di lettura individuali — che oggi variano, in proporzione, da 1 a 5 — continueranno a presentare dei sensibili scarti. Perciò anche in futuro si continuerà a verificare la situazione che il medesimo testo riesce troppo rapido per certi e troppo lento per altri.

La differenza fra il tempo che è occorso all'autore per scrivere una pagina e quello che il lettore impiega per leggere le 400-500 parole ivi contenute è tanto maggiore non solo quanto più l'argomento è difficile ma anche quanto più l'autore ha approfondito il lavoro di minuta.

Lo stenostile fa risparmiare tempo al lettore, non allo scrittore. Infatti, l'esposizione organizzata richiede da due a dieci volte il tempo necessario per una stesura « alla prima »; e spesso riduce sei pagine di minuta originaria ad una sola di « pro memoria » finito. Questa non è una situazione nuova: il già citato Blaise Pascal terminava una lettera ad un amico scusandosi di non avere avuto il tempo di farla più breve.

E' normale che quando un documento è denso di dati e redatto in modo serrato non sia possibile assorbirne tutto il contenuto con una sola lettura.

In parte ciò è dovuto alla selettività caratteristica di ogni lettore, il quale tende comunque a cogliere di preferenza gli aspetti dell'argomento più direttamente rilevanti ai suoi interessi. Solo con una seconda lettura egli potrebbe cogliere anche le altre informazioni contenute nel « pro memoria ». Ma non è necessario che egli rilegga il documento affinché le informazioni che questo contiene vengano completamente utilizzate. Infatti un « pro memoria » è generalmente indirizzato, direttamente o « per conoscenza », a vari funzionari. In tal modo è probabile che il materiale non assorbito da uno di essi, lo sia da parte degli altri. Inoltre, il « pro memoria » rimane agli atti per un certo tempo, finché gli archivi non vengono inceneriti nelle periodiche revisioni. Pertanto, esso potrà venire successivamente consultato da una o più persone, le quali saranno in grado di trarne quei dettagli e quegli elementi meno appariscenti che l'autore ci aveva compresso.

Al tempo occorrente per leggere e comprendere un testo si potrebbe aggiungere, nel ciclo completo del trasferimento del pensiero dallo scrittore al lettore, il tempo che occorre al lettore per organizzare quanto ha

compreso abbastanza solidamente da poterlo ricordare. Per fare ciò, il lettore individua i punti essenziali di ogni periodo e li allinea ricostruendo in tale modo nella sua mente quella « scaletta » degli argomenti, la struttura, lo schema del « pro memoria » che lo scrittore aveva elaborato prima di cominciare a stendere il testo, onde organizzare il suo materiale. Questo, però, è un processo talmente personale da non potersene valutare la velocità media. Tanto più che la ricostruzione della struttura del « pro memoria » è inscindibilmente una con l'associazione del materiale del « pro memoria » con le idee ed i dati preesistenti nella memoria del lettore, che è del tutto insondabile.

6 - *Tecnicismo, mimetismo e produttività.*

Quell'impazienza, che certi lettori non riescono a reprimere allorché s'imbattono in un passo particolarmente oscuro di un « pro memoria », non è meno dovuta al disappunto di non poter capire il contenuto del testo che al non poter sapere se si tratti di un'imperfezione involontaria o, invece, di un caso di mimetismo intenzionale dell'autore. Una forma di ermetismo particolarmente diffusa oggi è il tecnicismo, l'uso di vocaboli specialistici che costringe il lettore medio a chiedere l'assistenza dell'esperto della materia in questione. Il ricorso a termini tecnici è, in parte, un processo di natura fisiologica. La scienza e la tecnologia generano più nuovi vocaboli di tutti gli altri rami dello scibile umano ⁽²²⁾ e questi vocaboli filtrano nell'uso comune per le vie delle comunicazioni di massa, della divulgazione scientifica e dell'insegnamento scolastico. Talvolta si riscontra poi un uso di termini tecnici quando occorra dare notazioni molte precise, in cui la lingua comune, per necessità, non eccelle (v. nota 6). Infine si ritiene ammesso l'uso di qualche vocabolo specialistico come espediente per segnalare al lettore da quale disciplina provenga un dato argomento; o per fargli notare con garbo che la forma piana dell'esposizione non dipende da intrinseca semplicità dell'argomento ma piuttosto dal lavoro di analisi effettuato dall'autore, che ha permesso a questi di esporre l'argomento ridotto alle sue componenti elementari, cioè in forma facilmente comprensibile. Ben diversi sono i casi dell'esperto che non si cura di fare alcuno sforzo per rendersi comprensibile al lettore medio; o di quello che pur vorrebbe indirizzarsi ad un pubblico più vasto della sua corporazione ma che ignora, nell'isolamento culturale di cui spesso soffre, il vocabolario

⁽²²⁾ Mario PEI, *The Story of Language*, « The New American Library », New York, 1960, p. 166. Si aggiunge che è stato stimato che circa metà dei vocaboli delle lingue civili consiste di termini scientifici e tecnici. PEI, *supra*, p. 231.

comune. Anche diverso è il caso dello scrittore il quale adopera termini tecnici con intenti di fumisteria, come Don Abbondio usava frasi latine, per impressionare con poca fatica.

A parte gli accennati vari usi di termini tecnici, la prosa delle imprese offre altri esempi di espressioni sibilline, di espressioni totalmente oscure o soltanto ambigue. A volte si tratta di clausole ultraprudenziali come la frase « ...e quanto altro occorra » aggiunta — per fortuna sempre meno di frequente — alla fine di documenti burocratici. Al leggere una lettera contenente un'espressione del genere il ricevente della comunicazione deve non solo rispondere alle esplicite richieste rivoltegli in essa ma anche scoprire che cosa altro mai avrebbe dovuto domandargli il mittente.

La legge dei rendimenti decrescenti è particolarmente imperiosa per lo scrittore aziendale. E' per motivi di economia che questi deve lavorare con un occhio all'orologio, trascurando tutte quelle elaborazioni nell'esposizione che gli paiano pure questioni di stile. Ed è per questo che i documenti aziendali non raggiungono spesso quel grado di finitezza di cui il loro autore sarebbe pur capace, e adoperano più di quanto dovrebbero la spesso illusoria scorciatoia del termine tecnico.

La situazione è peraltro diversa secondo che il documento sia prodotto da un solo autore o, come invece accade per i documenti più importanti, sia il risultato di un processo di minutazione che coinvolge più persone. La situazione normale, in questo secondo caso, è che il « pro memoria » venga messo in bella copia dopo un dibattito fra il funzionario che lo redige ed il suo supervisore. Quest'ultimo, nei limiti del tempo disponibile, respinge le successive minute del « pro memoria » fino a che il testo non includa il minimo accettabile di dati, di giudizi e di impegni di lavoro precisamente scadenziati. Dal canto suo, l'estensore cerca di lavorare adagio per non commettere errori e di mantenersi su una linea di prudenza spiegandosi ed impegnandosi il meno possibile.

Per minimizzare il tempo impiegato nella minutazione e ottenere « pro memoria » di buona qualità tecnica, le organizzazioni in cui le comunicazioni scritte hanno speciale importanza, elaborano delle norme — orali o scritte — di contenuto, stile e impaginazione del « pro memoria » cui i loro funzionari devono attenersi. Talvolta queste norme entrano nei minuti dettagli del lavoro: dettano come strutturare l'argomento in paragrafi, come formulare i titoli ed i sotto-titoli delle varie sezioni, quali statistiche inserire nel corpo del « pro memoria » e quali mettere in appendice e via dicendo. Questa regolamentazione è intesa ad agevolare sia lo scrittore che il lettore eliminando per entrambi la distrazione che sarebbe causata dalle particolarità di forma che ciascun documento altrimenti inevitabilmente

presenterebbe. Essa naturalmente si guarda bene dallo spingere la standardizzazione della forma di esposizione tanto avanti da frenare lo slancio creativo che sta alla base di qualsiasi « pro memoria » ben riuscito. Né, si intende, aspira ad evitare allo scrittore la fatica di cercare una espressione chiara attraverso la ripetuta minutazione del « pro memoria ». Questa fatica è ineliminabile, almeno finché il cartello « Non pensare » che adorna la sala dei calcolatori elettronici aziendali non venga trasferito ai piani superiori, all'ufficio dei funzionari e della direzione aziendale. Verrà mai quel giorno?

7 - Scrittori aziendali e giornalisti.

Scrittori aziendali e giornalisti non solo sono entrambi soggetti alla dittatura delle scadenze di lavoro ravvicinate; ma sono anche entrambi dei professionisti, sicché quello che scrivono deve risultare efficace: ne va del successo sul lavoro.

Proprio per questo vi sono degli scrittori aziendali che ritengono che i loro colleghi giornalisti forniscano degli esempi di prosa funzionale da studiare attentamente anche se non proprio da imitare. Sarebbe probabilmente vero anche l'inverso, se i documenti aziendali fossero pubblici.

Gli scritti del giornalista, come quelli del funzionario aziendale, devono essere tagliati, semplificati e compressi prima di avere diritto, rispettivamente, al costoso millimetraggio della colonna del giornale e all'attenzione della direzione.

L'imperativo del giornalista, come dello scrittore aziendale, è attrarre (e mantenere) l'attenzione del suo lettore: cioè strappare questi dal flusso delle idee conscie ed inconscie, nelle quali è immerso al momento di cominciare a leggere l'articolo, e proiettarlo nell'argomento, nel « locus » prescelto. Ciò è senz'altro facile quando l'oggetto dell'articolo è una notizia intrinsecamente interessante o addirittura sensazionale.

Ma, d'ordinario, la materia su cui devono lavorare sia il giornalista che il funzionario aziendale è costituita da eventi o idee di modesta portata che interesserebbero poco se non venissero analizzati, chiaroscurati e inquadrati in eventi ed idee diverse e di più vasto respiro.

I pubblicisti non fanno mistero degli stratagemmi che essi usano a volte per avvicinare il lettore. Molti di questi stratagemmi derivano da osservazioni psicologiche. Ad esempio, si sa che il movimento esercita un magnetismo su tutte le persone; inoltre che l'attenzione è attratta più da un oggetto mobile che da uno fermo; e, infine, che è più attratta da un oggetto in moto a velocità variabile che da uno in moto uniforme.

Di conseguenza, siccome il movimento nella prosa è espresso dai verbi, (e, in particolare, da quelli che descrivono azioni visibili e vigorose) la prosa giornalistica è ricca di verbi e di verbi attivi e forti.

Analogamente si sa che le persone in generale tendono a seguire ordini e suggerimenti (come sottrarsi all'impulso gregario risvegliato in noi da una freccia direzionale?). A questo fanno appello certi scrittori allorché guidano l'attenzione del lettore nella direzione voluta adoperando espressioni come: « si noti », « si immagini » ecc. che hanno appunto valore imperativo. Del pari, si sa che quando il lettore deve introdursi in una materia o in una situazione sconosciuta gli fa generalmente piacere essere accompagnato. Ed ecco che lo scrittore — sia aziendale che giornalista — pone opportuni sotto-titoli a capo dei paragrafi successivi. Così segna i punti salienti, le vertebre dell'argomento; e permette al lettore di farsi subito un'idea della materia dell'articolo, scortandolo poi durante la lettura.

Altri accorgimenti per attrarre l'attenzione fanno appello al senso musicale del lettore (allitterazioni, assonanze di parole e accorgimenti metrici) oppure al suo senso estetico figurativo (uso di caratteri tipografici diversi, disposizione di tabelle e grafici, impaginazione, marginatura e tutto quanto attiene alla posizione dello scritto sul foglio).

Il modello giornalistico risulta naturalmente anche più pertinente per lo scrittore aziendale che deve redigere un documento destinato al pubblico esterno all'impresa e, in particolare, dei testi a carattere di relazioni pubbliche, promozionale e pubblicitario, ove l'esposizione deve essere più vivace, il vocabolario meno specializzato e più « à la page ».

(Continua sul prossimo numero)

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BUSINESS PROSE IN THE '70s

The essay intends to provide material for a portrait of the present status and the likely developments in the art of Italian business writing in the '70s, with respect to the literary style of writing and to the underlying cultural and business philosophy of such style. The object of observation in the study is one type of document — the memorandum of two-three pages — which is assumed effectively to exemplify the major portion of the problem encountered in general business reporting. The essay begins with a brief discussion of the current views of the role of intellectual work in the business firm, of the historical mutations undergone by the Italian language, and of the contribution that schools and enterprises are giving to the development of a writing style

increasingly suited to business and other practical communications. Then more specific aspects of the subject are introduced. Among them stands out the functional and psychological relationship existing between the writer and the reader of the standard business memorandum. The second half of the essay is devoted to the technical problems which the writer of the memorandum has to solve to produce a document of good professional quality. The main headings of this part are the memorandum structure and layout, the linkage of its various sections, and the opening and closing paragraphs.

The essay is part of a series of papers of the same author dealing with various problems of the Italian business firms in the '70s, some of which have been published by this Review (*to be continued*).

SULL'IMPOSIZIONE DIRETTA NEGLI STATI ITALIANI PREUNITARI (1815-1860)

di

ANTONIO GORI (*)

I. PREMESSA: 1. Oggetto dello studio. — 2. Sistemi fiscali ed evoluzione socio economica nel sec. XVIII: il caso francese ed il caso toscano. — 3. L'imposizione diretta nei bilanci degli stati preunitari. — 4. Imposizione sui consumi, sui trasferimenti a titolo oneroso e gratuito e dogane nei bilanci degli stati preunitari. — 5. La distribuzione di risorse tra i diversi livelli di amministrazione negli stati preunitari.

II. L'IMPOSIZIONE PREDIALE: 6. Evoluzione tecnica dell'imposizione fondiaria e sviluppo economico. — 7. Il problema dell'accertamento della prediale nel sec. XVIII: il caso dello stato pontificio e della Lombardia. — 8. La tecnica dell'imposizione fondiaria e il 'censimento milanese' del 1760. — 9. La catastazione nel regno sardo di terraferma dopo la dominazione francese. — 10. La catastazione negli altri stati preunitari. — 11. Contenuto economico tecnico della prediale e catasti preunitari. — 12. Ordinamento, aliquote e addizionali alla prediale negli stati preunitari. — 13. Natura economico-finanziaria delle diverse imposte fondiarie e distribuzione territoriale del carico.

III. L'IMPOSIZIONE DEI REDDITI NON FONDIARI: 14. I tributi derivanti da taglie e capitazioni, e tentativi di discriminazione dei redditi: il caso modenese e parmense. — 15. La tassa di famiglia toscana e la tassa personale lombarda. — 16. Il modello francese di *contribution personnelle-mobilière*: il caso piemontese. — 17. Le tasse di patente e licenza negli stati preunitari. — 18. In particolare, le stesse in Modena e nel Lombardo-Veneto. — 19. Il modello austro ungarico di discriminazione qualitativa dei redditi: l'imposta sulla rendita. — 20. L'imposta sulla rendita nel Lombardo-Veneto.

IV. CONCLUSIONE: 21. Schemi alternativi di imposizione diretta negli stati preunitari. — 22. Conclusione.

I. - PREMESSA.

1. In generale, la ricostruzione storica dei sistemi tributari da un punto di vista economico finanziario incontra due ordini di limiti: da una parte, la valutazione del peso relativo dei tributi, del loro gravame sulle diverse classi

(*) Università di Milano, Facoltà di Giurisprudenza.

sociali e sui diversi tipi di ricchezza, è resa ardua dalle scarse conoscenze complessive e sistematiche sulla composizione dei bilanci familiari e, in generale, sulla distribuzione totale e settoriale del reddito, via via che ci si allontana nel tempo.

In secondo luogo, quando si cerchi di ovviare per via esemplificativa o induttiva a queste carenze, si incontra « l'eccessiva abbondanza del materiale, in continuo aumento man mano che ci si avvicina ai giorni nostri, per cui lo studioso che voglia fondare le sue ricerche sulle carte di archivio corre il rischio di non riuscire a dominare l'enorme materiale di cui dispone, e finire spesso per raccogliere notizie abbondanti e minute su qualche punto particolare, lasciando del tutto nell'ombra le linee fondamentali » ([21], p. 183).

Per quanto riguarda in particolare il processo di unificazione italiana, l'analisi comparata dei diversi sistemi fiscali degli stati preunitari permetterebbe da una parte di valutare pienamente alcuni rilevanti aspetti socio-economici dell'unificazione, dall'altra consentirebbe di ricostruire le linee evolutive delle strutture fiscali nel quadro del problema più ampio delle diverse caratteristiche e tendenze dei sistemi economici nei diversi stati.

A fronte di queste, andrebbero appunto poste le mutazioni quantitative e qualitative dei sistemi fiscali, « parte la più importante ed irritabile del corpo politico » secondo la definizione del Verri ([31], p. 217). In questo studio, si intendono ordinare alcuni elementi salienti di tale processo, collegandoli a ipotesi generali sul contenuto tecnico e il significato economico delle variazioni di struttura fiscale, con particolare riferimento all'imposizione diretta.

2. Le differenziazioni nelle strutture tributarie nei diversi stati dipendono in generale dalle diverse caratteristiche e tendenze nell'evoluzione economica, dalle varie esperienze politiche, dai diversi assetti socio-istituzionali che ne conseguono. In particolare, dal nostro punto di vista assume un rilievo specifico il problema della dominazione francese, per quanto ha trasferito nella penisola di schemi fiscali elaborati in un diverso contesto economico politico; e del successivo processo di restaurazione, nella misura in cui abolendo, recependo, variando lungo il tempo quelle istituzioni, fornisce rilevanti indicazioni anche sulla diversa dinamica dell'evoluzione socio-economica nei vari stati.

In linea generale, il dominio francese può essere considerato come una fase di consolidamento del processo di diffusione di un equilibrio agricolo-commerciale borghese, fondato sul regime di libertà dei possessi e dei contratti, quindi « non solo contrario ai privilegi feudali ma anticontadino almeno in linea di fatto in molte sue supposte esigenze » ([32], p. 23).

Tuttavia, i diversi gradi di questo processo, dipendenti in particolare « dalla mancanza di vie di comunicazione, dai forti residui feudali nelle campagne, dalla stessa politica delle vecchie classi dominanti e dei vecchi governi » ([35], p. 14), comportano la presenza alla vigilia dell'unità di zone a diverso grado di integrazione economico-commerciale: dalla formazione di vasti mercati unitari nelle aree centro-settentrionali, al permanere di forme di eco-

nomie rurali domestiche, in particolare nelle zone meridionali e nelle isole ([5], pp. 44 ss.). In questo quadro generale, le stesse forme politico-istituzionali tendono poi a variare da strutture statuali sostanzialmente moderne, ad amministrazioni di tipo signoriale con caratteristiche accentuatamente tardo-feudali, riflettendosi queste differenziazioni sugli stessi sistemi fiscali.

Le vicende politiche e belliche del periodo non arrestano gli sviluppi del problema tributario come era stato impostato nella metà del secolo XVIII ([31], pp. 233-34): quando lo sviluppo in certa misura comune di sistemi agricolo-commerciali determina la necessità di variazioni strutturali nel finanziamento pubblico, accompagnandosi e riflettendo quelle mutazioni nei concetti politico-statali che sono alla base della formazione dello stato contemporaneo ([36], pp. 119-27).

Mentre in Francia, coerentemente alla natura delle alleanze politiche e delle esigenze economiche che gestiscono la rivoluzione e poi la creazione dello stato napoleonico, il problema ad esempio del diverso peso e della stessa struttura dell'imposizione sul consumo si articola in vicende forse tecnicamente uniche nella storia contemporanea, nello stesso periodo si svolgono in alcuni stati italiani esperienze che nascendo da esigenze in parte simili conducono se non sempre a variazioni strutturali, almeno ad indicazioni politico-teoriche del tutto contrarie. Nel primo caso, si può ricordare soprattutto lo straordinario tentativo dell'Assemblea Costituente di abolizione di tutti i tributi sul consumo e la circolazione delle merci, ad esclusione delle dogane esterne ([37], pp. 295-302).

Questo tentativo è stato storicamente motivato con le esigenze di unificazione del mercato interno, con le necessità politiche conseguenti alla temporanea alleanza fra terzo e quarto stato, e anche conseguentemente con i fenomeni di illusione finanziaria inversa che certo si accompagnavano alla estrema frammentazione giuridico-tecnica di quei tributi sotto l'ancien régime. Con il ristabilirsi di una precisa egemonia socio-politica, e quindi con il consolidarsi delle esigenze finanziarie derivanti da un tipo di bilancio moderno, il tentativo dovette progressivamente rientrare: il modello fiscale che la dominazione napoleonica estende agli stati italiani, lascia un peso prevalente all'imposizione indiretta.

Quasi contemporaneamente all'esperienza della Costituente, si aveva nel granducato di Toscana il tentativo politico e teorico del Gianni, che collegandosi ad un suo progetto particolare di redenzione del debito pubblico legato a una riforma del sistema tributario, giunse a ipotizzare un modello fiscale fondato esclusivamente sull'imposizione indiretta interna ([31], pp. 230 ss.). Questo schema riporta evidentemente in generale gli interessi di una forte classe fondiaria, a un elevato livello di sviluppo agricolo-commerciale ([9], pp. 115-16).

Può essere interessante notare come, nel complesso proporsi di problemi legati al consolidamento della borghesia commerciale e poi industriale, sia gli schemi della Costituente sia quelli del Gianni nascano da una comune matrice

illuministica e fisiocratica, intesa a risolvere la complessità di quei problemi e della loro gestione attraverso la *reductio ad unum* delle strutture fiscali: tendenza che, oltre a non rispondere alle esigenze di distribuzione dei pesi che necessariamente si accompagnano all'espansione delle necessità di bilancio, contraddice il processo di articolazione tecnica dei prelievi che consegue alla progressiva specializzazione della ricchezza privata, come la definirebbe il Wagner ([43], I, pp. 312 ss.).

3. Nelle strutture fiscali vigenti nei diversi stati italiani tra la restaurazione e l'unità si possono rilevare dunque in primo luogo la profonda incidenza della dominazione francese — che aveva ripetuto quasi ovunque almeno le grandi linee del sistema tributario post-rivoluzionario —; in secondo luogo, il ristabilimento spesso drastico all'indomani del 1815 degli istituti precedenti l'invasione napoleonica e la loro frequente inadeguatezza alle nuove situazioni socio-economiche, come nel caso piemontese (alcuni tributi d'istituzione francese, aboliti nel 1814 al rientro sabauda, furono poi reintrodotti lungo gli anni seguenti sotto nomi diversi ma con eguale contenuto tecnico). Si ha poi il trasferimento e l'adattamento di altre esperienze, ad esempio quelle in atto per l'imposizione diretta nell'impero austro-ungarico, oltre al permanere di tributi tradizionali, che rappresentano talora una acquisizione originale e notevole delle diverse comunità.

In questo quadro generale, si collocano le diverse linee strutturali complessive dei vari sistemi, in particolare per quanto riguarda il settore dell'imposizione diretta. L'osservazione delle linee di sviluppo dei diversi sistemi in questa fase, sembra infatti confermare la tesi per cui « le imposte dirette sono, nel loro sviluppo particolare, più concretamente e più direttamente degli altri tipi di imposte subordinate alle condizioni concrete, politiche, giuridiche, sociali del paese » ([43], I, p. 314). E' evidente anche che la progressiva specializzazione della ricchezza privata comporta uno sviluppo tecnico comparativamente più rapido e differenziato dell'imposizione diretta, principalmente attraverso l'identificazione di tipi di imponibile qualitativamente nuovi, e di nuovi sistemi di accertamento degli stessi, legati ai caratteri dello sviluppo economico ed al livello di incremento degli scambi.

Il principale tributo diretto in tutti i sistemi preunitari è il prelievo prediale o fondiario: ma, a parte le uniformità meramente giuridiche o nominali nei diversi casi, i vari sistemi di accertamento dell'imponibile e di ripartizione dei contingenti configurano in realtà tributi fortemente differenziati, da imposte effettivamente gravanti sul reddito medio ordinario dei fondi nelle zone coperte da catasto geometrico particellare, a tributi in cui si mescolano in misura diversa elementi di prelievo indiziario e suntuario, e di vera e propria capitazione.

L'altro elemento fondamentale di differenziazione sta nella diversa articolazione e complessità dei sistemi di imposizione diretta: si può notare che

l'articolazione qualitativa delle basi imponibili risulta in linea di massima tanto maggiore, quanto maggiore è l'approssimazione del prelievo fondiario ad una effettiva imposta sul reddito dei terreni. In generale, si hanno dunque strutture fiscali in cui la prediale è accompagnata da forme di tassazione della ricchezza mobiliare, a diversi livelli di elaborazione tecnica; all'opposto, si hanno sistemi in cui la prediale rappresenta l'unico tipo di prelievo diretto.

E' il caso dei domini napoletani (in cui alla prediale si aggiungeva soltanto la ritenuta sugli stipendi dei dipendenti pubblici): al proposito, lo Scialoja sostiene che « il sistema delle imposte in Napoli è semplicissimo e fondato su tre principali massime: 1) conservare le imposte antiche, la cui ingiustizia si avverte meno o risale ad altri governi; 2) preferire quelle che sono pagate da chi meno se ne accorge, senza badare al loro peso effettivo, né alla loro reputazione; 3) infine lasciare immuni da imposizioni dirette quelle classi di cittadini che sono più querule e più intese o che hanno il malvezzo di ragionare » ([34], p. 137; v. tuttavia [7]).

Questi diversi caratteri strutturali rimandano per altro non solo a diversi tipi di assetti socio-politici ed a diversi livelli quantitativi e qualitativi di sviluppo economico, ma anche a diverse scelte di politica economica nella gestione dei vari stati: così ad esempio, se risulta più efficiente e articolata la struttura finanziario-amministrativa lombarda o toscana, è però la particolare politica del debito pubblico e delle infrastrutture perseguita nel regno sardo che conferisce a questo sistema economico i caratteri più dinamici del periodo (in questo studio, per quanto riguarda il regno sardo, si considerano soltanto i territori di terraferma; per la Sardegna, che ha un diverso sistema fiscale di tipo tardo-feudale e un bilancio separato sino al 1850, v. [3]).

4. Nei diversi sistemi, in cui la prediale non rappresenti l'unico tributo diretto, vi si accompagnano forme di tassazione che o si rifanno a tipi più antichi di prelievo prossimi a capitazioni e taglie, o tendono rudimentalmente a colpire il reddito mobiliare. Nei casi più maturi si tratta di imposte di tipo indiziario, secondo lo schema francese al quale si ritorna — come nel caso piemontese — dopo avere sperimentato forme di accertamento mediante dichiarazione del contribuente, destinate a risultati negativi per l'opposizione politica — tipica di questo periodo — a ogni intervento del fisco nell'attività economica privata, e quindi per l'impossibilità di qualsiasi verifica effettiva delle dichiarazioni stesse.

Per gli altri tipi di prelievo, si può osservare che anche l'imposizione sui trasferimenti sia a titolo oneroso che gratuito tende a essere più sviluppata in senso quantitativo e qualitativo, nelle situazioni dove più articolata risulta l'imposizione diretta: è tipico in questo senso il caso dei tributi sui trasferimenti a titolo gratuito praticamente inesistenti ad esempio nei domini napoletani. Lo sviluppo dei caratteri di tutela pubblica del diritto di proprietà, insito in questo tipo di prelievo e per cui lo si è potuto esattamente definire una forma

di pedaggio giuridico ([2], II, pp. 443 ss.), è infatti parallelo all'evoluzione dei sistemi catastali nello stesso senso, legati entrambi ad un sistema di libertà dei possessi e dei contratti.

Le variazioni di struttura maggiormente significative riguardano dunque in primo luogo l'imposizione diretta fondiaria e mobiliare, e secondariamente l'imposizione sui trasferimenti. Le differenziazioni nell'imposizione indiretta riguardano prevalentemente il suo peso relativo rispetto ai tributi diretti, e quindi le scelte socio-politiche sulla distribuzione dei carichi sociali nel contesto delle politiche economiche perseguite, ma non sembrano presentare elementi di pari rilievo da un punto di vista di struttura tecnica dell'imposizione.

Così pure per quanto riguarda le entrate doganali, le loro variazioni nel periodo e la loro differenziazione nei diversi stati dipendono prevalentemente da ragioni extra fiscali, piuttosto che da mutamenti qualitativi nella struttura dell'imposizione: si hanno quindi tariffe diverse nei diversi stati a seconda delle varie politiche commerciali, da accentuati caratteri protezionistici presenti ad esempio nel caso del Lombardo-Veneto, a oscillazioni di diverso segno sempre nell'ambito peraltro di politiche accentuatamente protezioniste, a esperimenti liberalistici come nel caso della tariffa napoletana del 1813, ad assetti stabilmente liberistici come nel caso toscano ([19], pp. 30 ss.).

5. Un problema particolare è poi rappresentato dalla ripartizione delle entrate pubbliche fra i diversi livelli di amministrazione. Nella generalità dei casi, i corpi locali avevano facoltà di sovraimporre al tributo fondiario: ciò costituiva la fonte principale di finanziamento per i comuni del Lombardo-Veneto, cui si aggiungeva un'addizionale sui dazi murati, riscossi per conto dello stato solo in alcuni comuni maggiori. In particolare si può ricordare che nel Lombardo-Veneto la tassa personale veniva applicata agli abitanti dei comuni non murati, in un esplicito rapporto di sostituzione ai dazi gravanti sui cittadini dei comuni murati secondo uno schema diffuso; in Toscana i comuni sovraimponivano alla tassa di famiglia, e in tutti gli stati si aveva una ripartizione in misura diversa dei dazi di consumo.

In termini di entrate pro capite, lo scarto minore tra entrate statali e comunali complessive si ha in Toscana (al 1858, lire italiane 19,1 allo stato e 12,5 ai comuni), nel Lombardo-Veneto (alla stessa data nelle stesse unità monetarie, l. 27 allo stato e 18,3 ai comuni). Gli scarti maggiori si hanno invece nel regno delle Due Sicilie (l. 17,2 allo stato e l. 5,4 ai comuni), e soprattutto nel regno di Sardegna (l. 26,3 allo stato contro l. 5,6 ai comuni) ([42], pp. 5-6).

Queste differenze rimandano certamente ai diversi schemi istituzionali e alle contingenti scelte politiche: è evidente che la dimensione relativa delle spese militari espande l'entrata statale; ma anche alle differenziazioni più generali di politica economica e fiscale. Così nei domini napoletani il modesto livello dell'entrata comunale si accompagna all'entrata statale pro capite minore tra gli stati considerati.

Si può anche ricordare che alla stessa data in tutti gli stati ' con l'unica eccezione del regno di Sardegna, le entrate sono sufficienti a coprire le spese; l'eccezione è però particolarmente importante se si pensa che gli ordinamenti sardi saranno in buona parte gli stessi che disciplineranno i comuni del Regno di Italia ' ([42], p. 5).

II. - L'IMPOSIZIONE PREDIALE.

6. L'imposta fondiaria catastale di tipo contemporaneo — come l'imposta indiziaria fondata su segni esteriori (ad esempio porte e finestre) — hanno quale carattere comune di essere indipendenti dagli scambi ([2], I, p. 453). Esse dunque — come mostrano le vicende del sistema fiscale francese durante e dopo la rivoluzione — costituiscono da questo punto di vista il caso più rilevante di quel tipo di realtà dell'imposta che ' si armonizzava con legislazione economica del tempo, che si informava al principio della massima produzione e della indefinita accumulazione del capitale ' ([13], p. 184).

L'evoluzione dell'imposta, e soprattutto il suo sviluppo da forme di decima sino a tributo sul reddito medio ordinario, è dunque collegata sia al livello generale di evoluzione economica, sia al grado di progresso tecnico nell'agricoltura. Dal primo punto di vista, con specifico riferimento al problema fiscale, quanto più il peso della fondiaria risulta perequato alla distribuzione degli imponibili e sottratto a elementi di discrezionalità amministrativa, tanto meno questo tipo di prelievo può essere causa di distorsioni dei prezzi relativi nel mercato interno: quindi — tra l'altro — l'esigenza della formazione di catasti stabili risulterà direttamente correlata sia al grado di trasformazione dell'attività agricola da domestico-rurale a commerciale, sia all'estensione e alla misura dell'integrazione fra i diversi mercati.

Ciò può contribuire, insieme evidentemente a fattori che sono storici, politici, culturali, a spiegare l'estrema differenziazione nel processo di formazione dei catasti stabili in Italia, se è vero che ' specie nel Mezzogiorno, ma anche in altre parti d'Italia, la mancanza di vie di comunicazione, forti residui feudali nelle campagne, la stessa politica delle vecchie classi dominanti e dei vecchi governi, hanno spesso mantenuto una gran parte dei produttori agricoli in uno stato di quasi assoluto isolamento, e li han lasciati inbozzolire in forme di economia semi-naturale, in cui la produzione per il mercato non ha che una parte secondaria, mentre l'attività produttiva si è rivolta essenzialmente al diretto soddisfacimento dei bisogni dei produttori e delle loro famiglie ([35], p. 14).

Dal punto di vista economico-tecnico l'esigenza del passaggio a metodi più oggettivi dagli antichi estimi fondati sulla descrizione, sulla semplice superficie o sul modo di coltivazione dei terreni, oppure sulle dichiarazioni dei contribuenti, si collega al fatto per cui ' la coltivazione dei terreni diviene sempre più intensiva, si accumulano sopra di essi i capitali, si svolge e assume proporzioni rilevanti il fenomeno della rendita per ragioni di feracità, di coltura e distanza, e si differenzia grandemente la produttività dei fondi ' ([23], p. 8).

In particolare, l'insufficienza degli antichi catasti descrittivi per la ripartizione dell'imposta è crescente non solo all'evoluzione di tipo agricolo-commerciale, ma in particolare al diffondersi della coltura per rotazione, che evidentemente introduce fattori tecnici di differenziazione dei fondi non riconducibili a procedure catastali genericamente descrittive.

Infine il grado di stabilità dell'accertamento fondiario condiziona strettamente lo sviluppo dell'imposizione mobiliare (è l'esperienza del Lombardo-Veneto, come poi delle discussioni postunitarie), a fronte dell'espansione delle necessità di bilancio conseguente anche all'evoluzione economica generale, ove non si intenda determinare uno squilibrio socialmente dirompente dell'imposizione sui consumi, e salvando quelle necessità di certezza del diritto crescenti all'espansione degli scambi.

7. Le principali esperienze che direttamente precedono l'istituzione di catasti geometrico-particellari sembrano confermare questa linea evolutiva: così in Lombardia sin dal 1548 i problemi connessi alla ripartizione della prediale indussero Carlo V a disporre la formazione dell'estimo per abbandonare il metodo della taglia personale e arbitraria, basando il sistema su caratteri di realtà dell'imposizione.

La rilevazione, consistente in una semplice descrizione dei fondi — parzialmente conclusa solo nel 1568 — fu fondata per le stime sui contratti di compra-vendita dell'anno d'inizio e del seguente e sulle dichiarazioni del contribuente; per quanto riguardava la ripartizione del contingente, ci si limitava a indicare le quote delle singole province rimettendo alle autorità locali la ripartizione ulteriore.

L'arbitrario ancora connesso o causato da questi due caratteri dell'estimo determina, secondo il Messedaglia, l'avversione al catasto e la litigiosità fiscale che si protraggono sino al 'censimento milanese' del 1760 ([23], pp. 8-9).

Il sistema della dichiarazione del contribuente diede ugualmente risultati negativi nei tentativi di rilevazione catastale condotti nello Stato Pontificio e nei domini meridionali: nello Stato Pontificio in particolare non riuscirono i tentativi del 1553, ripetuti nel 1681, nel 1708 e nel 1771, sempre secondo lo stesso sistema e malgrado le severe pene previste per le dichiarazioni false o incomplete. L'esperienza maturata e il modello francese portarono al catasto geometrico ordinato nel 1817 e compiuto nel 1835, di cui all'unificazione si disse in sede parlamentare che 'ora le province romane hanno un catasto che è tra i migliori esistenti in Italia' ([23], p. 9).

Diversamente dagli altri catasti stabili di ispirazione francese, quello pontificio — distinto per i fondi rustici e urbani — non riporta la rendita netta ma il valore capitale ottenuto capitalizzando la rendita al 4% per il terreno (dedotte le spese) e all'8% per i fabbricati, senza detrazioni. Tuttavia risultò in effetti soddisfacente il catasto urbano, permettendo un'aliquota unica per tutto il territorio della dativa reale sui fondi urbani; gli estimi catastali rustici

furono invece dichiarati provvisori, mentre si tentava una perequazione dell'imposta attraverso la discriminazione territoriale delle aliquote ([33], p. 7).

Nel dibattito politico scientifico che qui come altrove accompagnava queste esperienze, può richiamarsi l'interessante posizione dell'Emiliani, che vede come oggetto della stima catastale del fondo soltanto 'il valore intrinseco dei caratteri fisici che lo costituiscono, delle circostanze in cui si trova, rispetto ai luoghi fissi adiacenti e alla commerciabilità dei suoi prodotti' ([31], p. 403); cioè, con altra terminologia, il nudo reddito dominicale e gli elementi di rendita differenziale a esso collegati, indipendentemente dal reddito d'impresa. Questa posizione può essere avvicinata a quella del toscano Paolini secondo cui 'la sola forza produttiva o intrinseca feracità naturale dei terreni, servir dovesse di base alle estime censuarie, come che non abbiano esse l'unico scopo di conoscere il valore presente dei fondi, ma sìvvero la loro suscettibilità produttiva ordinaria nella durata del tempo per servire di misura distributiva all'imposta' ([44], p. 376).

8. Certamente l'esperienza più organica e avanzata è quella del 'Censimento Milanese', catasto fondiario generale prescritto da Carlo VI nel 1718 e compiuto nel 1760 col quale, secondo Wagner, 'la moderna imposta fondiaria razionale dal punto di vista tecnico come da quello politico (generalità, uniformità, nessun privilegio) faceva il suo ingresso nei sistemi fiscali del nostro tempo' ([43], I, p. 143).

Dal punto di vista della politica interna, il censimento milanese rappresenta il momento conclusivo del riordino delle strutture finanziarie sotto il governo austriaco, dopo la gestione spagnola caratterizzata da 'l'ordinamento arbitrario, disuguale ed empirico delle imposte, l'alienazione della maggior parte di essa e gli appalti vari e onerosi (che) rendevano eccessivamente gravi i carichi pubblici e formavano le principali cagioni del disordine finanziario' ([31], p. 212). In particolare, il Neri riassume le finalità del censimento 'nel togliere ogni arbitrio nell'imporre le pubbliche gravezze, nell'introdurre una proporzione geometrica nel repartirle, e nel togliere ogni predilezione nell'esigerle e ogni abusiva libertà nello spendere il denaro pubblico' ([25], p. 11).

Il processo generale di formazione del catasto contemplava l'obbligo per i proprietari di fornire tutte le notizie necessarie sul tipo di colture, redditi e costi relativi, edificazioni, ecc. con dichiarazioni distinte per proprietà site in diversi distretti o parrocchie. I tecnici procedevano quindi alle operazioni geometriche, stendendo le mappe topografiche di ciascun comune e ripartendo poi i fondi in tre classi, graduate secondo la fertilità relativa ed i tipi di coltura in base alla situazione del 1723 e secondo il reddito lordo, i costi di produzione e le perdite da detrarre, tenuto anche conto delle condizioni orografiche. I risultati ottenuti erano classificati per unità di superficie assunta come base, la pertica ([38], pp. 12 ss.).

Il reddito netto così risultante, espresso in prezzi medi 1723-25, veniva

quindi controllato in base alle valutazioni di mercato del fondo, riferite dai canoni d'affitto, dai contratti di compra-vendita, da tutte le obbligazioni relative al fondo comportanti prestazioni pecuniarie.

Queste stime venivano rese pubbliche e qualora avessero dato luogo a ricorsi, nuovamente controllate ed eventualmente rettificare. Il reddito netto finale per unità di superficie capitalizzato al tasso del 4% forniva l'imponibile dell'imposta ('in questo modo fu stabilita l'imposta proporzionalmente al valore dei fondi, ravvalorandosi il principio della universale eguaglianza e chiudendosi il varco agli arbitri; e così divenne fissa e certa, pagata secondo la ragione territoriale delle contribuzioni dirette e reali, della fondiaria in ispecie') ([31], p. 215).

Il reddito dei fabbricati veniva invece determinato in base al canone di locazione, effettivo o presunto, detratti alcuni costi di gestione e distinguendo tra i fabbricati urbani e quelli esterni alle cinte daziarie. Le stesse procedure generali di estimo furono in seguito adottate per l'aggiornamento disposto nel 1817, congiuntamente all'estensione del censimento ai territori veneti.

9. Lo stesso schema generale di rilevazione viene seguito nel catasto francese, nella cui preparazione compare esplicitamente il fine di tutela della proprietà privata, di certezza dei confini e degli scambi: con la dominazione napoleonica, in alcune parti d'Italia si dà inizio alla costruzione dei catasti geometrici.

E' il caso del Piemonte, dove le rilevazioni catastali iniziate nel 1808 vennero interrotte con la restaurazione del 1814, non senza disagi crescenti nell'amministrazione delle imposte: 'il censo ci somministrerebbe un'esatta misura per i capitali immobiliari, se fosse stabilito in modo uniforme; cioè se fosse in ragione costante col reddito e delle terre e delle case colpite dalle tasse dirette. Ma purtroppo da noi quest'uniformità è ben lungi dall'esistere, ché anzi la ragione del censo offre le più singolari anomalie. Il censo si fonda su un catasto più che secolare ed è per molti fondi ancora regolato sulle dichiarazioni volontarie e degli estimi arbitrari fatti in tempo di rivoluzione. Da ciò ne conseguono eccessive discrepanze nello ammontare del tributo regio. Queste, men notevoli in Piemonte, in alcune provincie della Savoia e della Liguria sono tali da parere incredibili' ([8], I, p. 65).

In relazione alla riforma della prediale, con cui questa veniva distinta in un tributo sui terreni e uno sui fabbricati, si dispone nel 1850 la tenuta di un 'censo territoriale' dei fabbricati, da compilarsi su denuncia dei proprietari controllata dai comuni, e con l'annotazione dei cambiamenti di proprietà.

Tuttavia la revisione comunale non dette risultati positivi, complicando gravemente l'esazione del nuovo tributo sui fabbricati: secondo il Cavour, le difficoltà nascevano principalmente dal non doversi ripartire un contingente prefissato essendo l'imposta per quotità, mentre i comuni non potevano tutelare gli interessi del fisco, essendo già i naturali tutori dei contribuenti ([26], p. 43).

Le operazioni di catastazione furono riprese soltanto nel 1855, ma al momento dell'unificazione erano state compiute solo in alcuni circondari di Torino e di Novara, anche per le consistenti resistenze politiche ([29], p. 213).

Al 1860, esistevano in regno sardo di terra ferma 5 diversi catasti di tipo tradizionale: il catasto delle antiche province, ordinato nel 1667 iniziato nel 1669, completato nel 1729 e rivisto nel 1832; il catasto del Monferrato, ordinato nel 1781 ma realizzato per un ristretto numero di comuni; il catasto della provincia di Aosta, iniziato nel 1767; il catasto descrittivo della Liguria, iniziato nel 1798 a eccezione di quello più antico di Oneglia; l'unico catasto geometrico era quello di Novara, Voghera, Alessandria, Pallanza, Tortona e Lomellina, iniziato nel 1718 ([29], p. 213).

10. In Toscana fu compiuto nel 1826 il catasto di terraferma iniziato nel 1817, congiuntamente all'istituzione della prediale, secondo il modello francese e a conclusione di una antica disputa politica e scientifica risalente all'epoca leopoldina, quando si erano contrapposti sul problema soprattutto il Montalto e il Gianni ([9], cap. V): quest'ultimo motivava la sua opposizione alla catastazione, in rapporto al suo progetto di affrancazione del debito pubblico, 'la quale operazione, siccome riduceva la tassa prediale allora detta di redenzione a un semplice censo fra privati e privati, era per conseguenza inutile di fare un nuovo catasto' ([44], p. 370).

Sin d'allora comunque venne osservato che la conservazione degli estimi antichi era 'il voto dei più ricchi, e più potenti, che temono che nel rifacimento dell'Estimo possan soccombere a quel giusto maggior aggravio, che merita la maggior rendita, e il miglior grado de' beni loro, l'uniformità del metodo, nella quale consistere deve il pregio più essenziale' del catasto ([1]).

Con la dominazione napoleonica, 'persuaso il governo francese della necessità di formare un censimento, vi pose mano sollecitamente; di modo che, nel 1814 era già ultimata l'operazione metrica in 24 comunità, e in altre 16 la lasciò incominciata. Ferdinando III con motuproprio del dì 7 ottobre 1817, prescrisse la generale formazione del catasto nelle comunità toscane di terra ferma' ([44], p. 370).

Il catasto toscano è anche l'unico in cui l'estimo venne formato procedendo per stime parziali e singoli appezzamenti. D'altra parte, dei catasti dell'Elba (1842) e di Pianosa (1842) va ricordato che, a differenza degli altri catasti geometrici per i quali le stime furono compiute in momenti successivi al rilevamento particellare, le due operazioni vennero eseguite contestualmente, con un certo risparmio di tempo e di spesa ([23], p. 32).

Gli altri catasti compiuti o in via di realizzazione nella penisola al momento dell'unificazione avevano carattere prevalentemente descrittivo: così il catasto napoletano iniziato nel 1741 in base alle dichiarazioni giurate dei proprietari, sino al 1806 in cui fu adottato il criterio di stabilire il reddito in base ai fitti correnti nel decennio 1796-1806, il catasto siciliano iniziato nel

1835 con criteri analoghi ([4], pp. 81 ss.; [11], pp. 4-5); i catasti toscani dell'isola del Giglio e di Lucca, e i 10 diversi catasti esistenti nelle province modenesi (a eccezione di quello del ducato di Massa, di tipo geometrico particellare) estesi in epoche diverse lungo due secoli ([29], p. 214).

Tra i catasti modenesi è rilevante anche quello del 1791 relativo alla pianura e alla collina del Modenese, distinto per terreni e per fabbricati: per i terreni in particolare, la rendita censibile del fondo (che capitalizzata al 5% dava l'imponibile) risultava dalla media tra la rendita effettiva media del fondo al momento della rilevazione, e la rendita attribuibile al fondo qualora fosse stato coltivato esclusivamente a grano ([20], p. 4).

11. Si ha dunque nella penisola una estrema varietà di situazioni: da zone in cui esistono catasti geometrico-particellari di rilevante completezza tecnica, a zone in cui si hanno semplici mappe descrittive della natura e della destinazione dei terreni, a zone in cui l'estimo contiene soltanto una base convenzionale per ripartire il contingente di imposta di ciascun comune ([18], pp. 13-14), a zone in cui manca qualsiasi registro per la ripartizione della prediale, che quindi assume in questi casi carattere di taglia e capitazione.

L'intero arco di queste situazioni si ha spesso all'interno di uno stesso stato, dove consegue alla variabilità dei confini politici lungo il tempo, al diverso livello quantitativo e qualitativo di sviluppo dell'attività agricola e al diverso grado di integrazione dei mercati interni.

Oltre che dalla definizione giuridica degli imponibili, le differenze del carico della prediale dipendono evidentemente da questi criteri di accertamento dell'imponibile: al livello locale vengono a mischiarsi in diversa misura elementi profondamente disomogenei di imposizione reale, personale indiziaria e di capitazione.

Si va così da forme di decima, di prelievo di una quota del reddito lordo commisurata a indici di feracità dei suoli o di capacità contributiva generale a valutazione suntuaria, a tributi commisurati ai fitti reali o presunti, a prelievi che tendono a gravare sul prodotto netto medio ordinario effettivo.

12. Nel regno sardo, l'imposta prediale di terraferma — istituita nel 1818 — veniva applicata promiscuamente sui terreni e gli stabili, sino al 1851 in cui fu introdotta una distinta imposta sui fabbricati di terraferma per quotità, fondata sul 'censo territoriale' di cui si è detto e con aliquote del 10% sul reddito netto (dato dal canone detratte le spese). La prediale si componeva di un 'principale e in vari centesimi addizionali, destinati a scopi speciali: secondo una stima parlamentare, il carico d'imposta nei diversi territori — per le indicate differenze tecniche nella ripartizione — variava da un minimo del 3% del reddito netto dei fondi (Savona) a un massimo del 10,2% (Torino).

Il peso complessivo era dato, oltre che dal contingente principale, da una addizionale di quattro centesimi per lira di tributo a copertura delle spese di

esazione, comune a tutte le altre contribuzioni dirette; si avevano inoltre altri 23 centesimi addizionali, tutti attribuiti all'erario per scopi specifici; fu applicata infine nel 1852 un'addizionale di 2 centesimi per lira di tributo, il cui gettito veniva per $\frac{3}{4}$ devoluto alle province. Una sovraimposta speciale al contingente principale, come a un ampio numero di altri tributi (decimo di guerra) fu istituita nel 1859, estesa poi alle province lombarde e infine dal 1862 a tutto il regno ([15], pp. 5-7).

Il problema maggiore della gestione della prediale nel Lombardo-Veneto — dove comprendeva sia l'imposta fondiaria che quella sui fabbricati, escluse le zone di vecchio censo — era costituito dalla perequazione del carico fra le zone coperte da catasto stabile e quelle, in specie del Veneto, su cui era stato avviato il 'nuovo censo': nelle prime il rapporto fra imposta e imponibile catastale risultava del 33,3%, nelle seconde, non coperte da catasto stabile, del 40,67%. Il tentativo di perequazione venne compiuto sgravando il contingente per il Veneto e aumentando quello lombardo, in modo da portare le due misure d'imposta a una comune altezza di cent. 38,38 per lira di reddito catastale ([40], p. 4).

In Toscana, l'imposta prediale venne riordinata nel 1817, anche in sostituzione di tributi precedenti, come la tassa di redenzione. Secondo stime contemporanee, al 1834 la ripartizione del contingente e il suo valore rappresentavano il 7% della rendita accertata mediante catasto, corrispondente ai $\frac{3}{4}$ della rendita effettiva. Ai comuni era attribuita un'addizionale, pari nel 1859 a circa una volta e $\frac{1}{4}$ il tributo erariale ([28], p. 3; [29], p. 214).

Nello stato pontificio, venne nel 1816 riordinato l'intero sistema dell'imposizione diretta semplificandolo, con l'abolizione delle antiche tasse personali e quelle sulle arti, professioni e commercio; le personali vennero rifeuse nella dativa reale sui fondi rustici istituita nel 1801 e appunto riordinata contemporaneamente alla formazione del nuovo catasto. Insieme si ristrutturava la dativa reale sui fondi urbani, applicata con aliquota unica per tutto lo stato (baj. 72,826 per ogni cento scudi di estimo). Erano esenti dall'imposta i fondi con reddito inferiore ai 200 scudi, i centri urbani con meno di 1000 abitanti, e i fabbricati la cui rendita non raggiungesse i 32 scudi.

All'imposta principale si aggiungevano numerose addizionali, a scopi speciali, precisamente: il contributo per le spese di esazione, il ventesimo per la nuova catastazione, il decimo sulla dativa per le strade nazionali, il centesimo della dativa e delle altre addizionali per la Basilica Ostiense ([33], pp. 7-8; [10], pp. 57 ss.).

Come si è detto, nei 'domini di qua dal faro' l'imposta prediale, istituita nel 1807 in luogo di un elevato numero di tributi speciali, rappresentava l'unico tributo diretto (se si esclude la ritenuta sugli stipendi dei pubblici dipendenti, istituita nel 1827). Al contingente principale, si aggiungevano un'addizionale per il debito pubblico, e una serie di addizionali devolute agli enti locali: l'addizionale per spese fisse delle province, l'addizionale straordinaria di comuni e

province, il ventesimo comunale istituito nel 1812 a compenso dell'attribuzione alla Tesoreria di un ventesimo dai dazi comunali ([11], pp. 4-5; [4], pp. 32 ss.).

Addizionali comunali, pari a circa il 40% della principale, erano anche applicate alla prediale modenese; in questo stato, l'estrema diversità dei catasti rese particolarmente grave il problema della perequazione del carico. Dopo la unificazione, ancora nel 1864 furono concessi al ministro delle finanze poteri speciali per il subreparto del contingente compartimentale in questa zona ([20], pp. 4-6; [23], p. 29).

Negli stati parmensi, la prediale comprendeva la contribuzione catastale sulle proprietà non fabbricate e sulle superfici non occupate da stabili, e la contribuzione degli stabili. Per i comuni catastali, il contingente annuale veniva ripartito sull'estimo dell'esercizio; per quelli senza catasto, veniva suddiviso da un consiglio delle contribuzioni, costituito nei singoli comuni. Al contingente principale, si aggiungevano due centesimi per lira, e cinque centesimi per lira per spese di esazione. Nel 1850, si aggiunge una quota del 4% circa per ogni lira di rendita, per canone dell'assicurazione statale obbligatoria contro l'incendio ([14], p. 7; [12]).

13. La situazione complessivamente risultante veniva descritta all'indomani dell'unità in questi termini: 'in alcune parti (del regno) la fondiaria rurale fondavasi sopra antichi catasti irregolari; né per quanto si cercasse, potevansi discernere i principii ond'erano state informate quelle operazioni.... Altrove esistevano catasti più o meno regolari, ma questi medesimi formati con massime diverse, in un luogo sui fitti reali o presunti, altrove sulle rendite nette accertate; e gli uni e gli altri riferentesi ad epoche diverse. Qui nell'estimo si era posto mente piuttosto alla feracità intrinseca delle terre, alla loro attitudine a produrre, anziché al prodotto effettivo; là si pigliava a calcolo il prezzo dei fondi dedotto dallo spoglio dei contratti. Finalmente la aliquota di imposta governativa era più o meno alta sui fabbricati e sulle terre secondo le varie regioni: nella Lombardia, per esempio, reputavasi gravissima sulle terre in confronto colle antiche provincie subalpine. La medesima imposta in alcune provincie non era stata mutata, in altre invece aveva subito recenti e notevoli aggravamenti. Si aggiungeva una grande differenza nelle sovrainposte provinciali e comunali, le quali in talune parti erano minime, in altre raddoppiavano e triplicavano l'imposta governativa' ([23], p. 25).

Da questa situazione, più ancora che dalle differenze nel carico pro capite dei contingenti e da quelle — sufficientemente marginali — nella definizione giuridico-formale degli immobili, derivano le notevoli differenze nella natura di questi tributi nei diversi stati.

Dal punto di vista del carico, comunque, al momento dell'unificazione la quota media d'imposta fondiaria rurale e urbana pro capite andava da un massimo di lire 7,44 per la Lombardia ad un minimo di L. 3,40 per la Sicilia (in ordine decrescente: Parma L. 6,65; Romagna, Marche, Umbria L. 5,06; Mo-

dena L. 5,03; Napoli L. 4,87; Sardegna L. 4,20; Piemonte, Liguria L. 3,96; Toscana L. 3,64) ([23], p. 26).

Naturalmente, oltre che dal limite statistico del dato, il grado di significatività di queste differenze di carico dipende anche dall'ammontare complessivo di risorse richiesto dalla mano pubblica rispetto al reddito totale delle singole zone, e dal contenuto economico tecnico e dalla quota percentuale rappresentata dal prelievo fondiario sul totale delle entrate fiscali dei diversi stati: come si è detto, di fronte a sistemi in cui la prediale rappresenta l'unica imposta diretta, si hanno situazioni più complesse e diversamente articolate.

III. - L'IMPOSIZIONE DEI REDDITI NON FONDIARI.

14. A fianco della prediale, in tutti gli stati a parte il napoletano, si possono rinvenire altri tributi diretti, che traggono origine dalle tradizionali taglie e capitazioni, oppure riprendono lo schema francese di imposizione della ricchezza mobiliare, oppure ancora si rifanno ad altre esperienze di tassazione di questo tipo di ricchezze.

Il primo gruppo di tributi, che va generalmente sotto il nome di tassa o imposta personale, conserva direttamente il carattere dei prelievi tardo-feudali, corrispettivi della protezione delle persone da parte del sovrano. Questo carattere di taglia e insieme di capitazione è evidente nel caso della tassa personale modenese, in particolare se si fa riferimento alla prevista esenzione per i militari in servizio e i volontari della milizia estense. Il tributo di una lira era dovuto da tutti i contribuenti maschi dai 14 ai 60 anni, esclusi i residenti nelle città di Modena e Reggio ed a esclusione degli indigenti inabili al lavoro, dei capifamiglia con più di 12 figli a carico, e per l'appunto i militari in servizio e i loro familiari. Le comunità potevano imporre addizionali sino a raddoppiare il tributo erariale ([20], p. 6).

Questo tributo, la cui sistemazione giuridica definitiva si ha nel 1802 e nel 1815, ripete innanzi tutto lo schema tipico di esenzione da questo tipo di prelievi per gli abitanti delle città, a riequilibrio del peso dei dazi di consumo su questi gravanti, secondo una concezione che si ritrova ugualmente — ad esempio — nella tassa personale lombarda.

Ma d'altra parte l'esenzione per i militari e le sue motivazioni rimandano direttamente alle forme primitive di taglia, legate alla formazione degli eserciti stanziati — come nella monarchia francese del sec. XV, dove rappresenta una specie di riscatto dagli obblighi militari per la popolazione civile non combattente — rimandando in parte a schemi di ripartizione dei costi e dei benefici sociali, tipici dell'età immediatamente post-feudale nelle monarchie continentali: 'agli stati generali di Tours nel 1484, un nobile del Poitou affermò che il clero doveva sostenere la cosa pubblica con le sue preghiere e i suoi consigli, la nobiltà con le sue armi, e il terzo stato con i suoi sussidi. La tesi è corrente nel sec. XVI ed è stata esposta con particolare precisione da Loyseau all'inizio del sec. XVII' ([27], p. 587).

Questo carattere tradizionale di corrispettivo per la protezione accordata dallo stato ai sudditi si ritrova anche nei simili tributi detti personali, in vigore negli altri stati.

Una struttura tecnicamente simile ha la tassa personale in vigore negli stati parmensi: contribuenti di diritto erano tutti i residenti nei ducati da almeno un anno, con un reddito annuo presunto superiore a dati minimi, fissati in misura diversa per le diverse zone (una lira per i domiciliati in Parma e Piacenza, 80 centesimi per gli abitanti di pianura e di collina, 60 per quelli di montagna). In questo modo, a parità di numero, risultavano superiori i contribuenti delle campagne, secondo la corrente ipotesi di minore costo della vita, di minori bisogni oltre che di riequilibrio dei dazi di consumo. Il meccanismo di ripartizione corregge tuttavia parzialmente questo aggravio relativo: i contribuenti vengono infatti divisi in tre classi per ogni comune, per redditi inferiori o superiori alle L. 1000, e superiori alle 2000. La ripartizione del contingente avviene in modo che nei diversi comuni la prima classe paghi comunque il triplo, e la seconda il doppio della terza classe. La rudimentale discriminazione quantitativa che ne consegue, risulta comunque meno articolata di quella relativa alla tassa di famiglia toscana ([14], p. 8).

15. In Toscana la tassa di famiglia era stata istituita nel 1815 in sostituzione di una preesistente tassa personale, abolita nel quadro delle trasformazioni del sistema fiscale toscano susseguenti alla restaurazione, in particolare a riequilibrare anche gli abrogati tributi di istituzione francese sulle porte e finestre e sulle patenti che secondo il legislatore 'gravava, senza alcuna corrispondenza a tasse antiche, sulla classe preziosa di quelli che esercitano professioni e mestieri utili, che sotto il governo lorenese godevano del più libero esercizio della loro onorata industria' ([9], p. 281).

Dalla tassa di famiglia erano esenti i soli indigenti e per alcuni periodi i capifamiglia con più di 12 figli a carico, come nel modenese. I contribuenti ('i possessori di suoli, gli impiegati, quelli che esercitavano o traevano lucro da qualunque professione liberale, i negozianti, i banchieri, i corpi morali, i mercanti all'ingrosso e al minuto, gli artisti, i locandieri, trattori, osti, e generalmente chiunque avesse uno stato qualunque, o per ragione di patrimonio, o per ragione d'assegnamento personale, o per ragione d'industria') venivano suddivisi prima in 5, poi in 8 classi di ricchezza in base ad indici di consumo e di agiatezza ([28], pp. 3-4; [9], p. 282). L'espressione anche 'indici di agiatezza', che compare nella normativa dell'odierna imposta comunale di famiglia, vi giunge direttamente dalla legge toscana. In questo schema la fase finale di ripartizione del contingente era affidata ai comuni, che potevano aggiungere un aggio fino al 10% del contingente di loro competenza per spese di esazione.

Sino al 1848 anche in Lombardia vige una tassa personale, che ripete le stesse caratteristiche tecniche e politiche d'Italia gravante sulle popolazioni del contado, secondo il consueto schema: nelle parole di un anonimo contempora-

neo, ' si è ella imposta agli abitanti delle campagne: però ai soli maschi dall'età dagli anni 14 alli 60, e così nel corso della vita più atta al travaglio. Non si è imposta ai cittadini li quali non partecipando in guisa alcuna dei frutti della campagna, soggiacciono altronde al peso di molti altri dazii puramente civici, a pigioni di casa più rilevanti anche per essere le case di città sottoposte ad un estimo ragguardevole in confronto di quelle di campagna che non pagano tributo se non che in regola di nuda area; ad un vitto più dispendioso perché nelle città sono ordinariamente li generi di prima necessità portati a più alto prezzo e per la spesa de' loro trasporti, e per gli intermedi guadagni dei rivenditori ' ([41], p. 455).

16. Nel modello francese la *contributio personelle-mobilière* ripete in parte la giustificazione di corrispettivo generico per la tutela statutale sulle persone, estesa però qui anche agli immobili: secondo un criterio misto, che mentre considera la semplice appartenenza all'ordine giuridico e la percezione di un reddito minimo quale ragione sufficiente per creare l'obbligazione tributaria, d'altra parte introduce una tassazione commisurata ad indici indiretti dello stesso reddito goduto.

Come nella maggior parte degli stati italiani, la *contribution personelle-mobilière* era stata introdotta nei territori del regno sardo dalla legislazione della repubblica cisalpina (1802) esemplata sulla normativa francese del 1798 e del 1802, ed abolita con la restaurazione del 1814. Nel 1818 venne reintrodotta una tassa personale, non dissimile nella sostanza dalle altre di questo tipo già considerate; ampliata e riordinata infine come personale e mobiliare nel 1853.

L'imposta personale era dovuta da tutti i maggiorenni di entrambi i sessi, ad eccezione delle donne maritate, i braccianti e i giornalieri, i poveri e le persone di servizio. Si avevano tre classi d'imposta (minima, media, massima) diverse per tre classi di popolazione del comune di residenza: da un minimo di lire una per i comuni inferiori ai 2000 abitanti, ad un massimo di l. 6 per i comuni con più di 6000 abitanti.

L'attribuzione di ciascun contribuente alle diverse classi d'imposta — per comuni della stessa categoria demografica — avveniva in riferimento alle classi della mobiliare; gli esenti dalla mobiliare, con capitale valutato in misura inferiore a lire tremila, pagavano l'imposta minima.

Accentuava il carattere suntuario dell'imposta la sovratassa di lire 3 per ogni serva e di lire 6 per ogni servo, introdotta nel 1853. Questa sovrainposta ripeteva l'analogo sovraccarico previsto dalla *personelle-mobilière* francese del 1798, ed in questa abolita nel 1806: il sistema francese tende infatti in generale ad una imposizione fondata completamente ed esclusivamente su indici esteriori oggettivi, che non comportino alcuna interferenza con la sfera privata. ' Le tasse suntuarie che erano state stabilite prima dell'anno VIII sui domestici, sui cavalli e vetture di lusso, davano luogo a indagini indiscrete per i contribuenti, e provocavano numerosi reclami, a fronte di gettito mediocre ' (Gaudin, cit. in [37], p. 262).

La mobiliare colpiva il valore locativo delle abitazioni e delle loro dipendenze, stabilito in base al fitto reale o presunto senza alcuna detrazione. Secondo lo schema francese, il fitto viene considerato un indice del reddito complessivo: 'non è la pigione che si colpisce, ma la rendita che la pigione dimostra' (Cavour, cit. in [26], p. 48).

L'aliquota dell'imposta era distinta in nove classi, da un minimo del 4 ad un massimo del 12%, secondo il numero dei vani e la loro ubicazione. In rapporto alla ubicazione, l'aliquota andava crescendo passando dal centro alla periferia del regno, come dalla città alla campagna: il territorio era infatti diviso in sette zone e classi (città di Torino e di Genova, e comuni per classi demografiche). Per uno stesso valore locativo, potevano aversi, scarti in maggiorazione del 3% passando dalla città di Torino ai comuni con meno di 1600 abitanti. Anche alla personale mobiliare fu aggiunto nel 1859 il decimo di guerra ([15], p. 8; [26], pp. 46 ss.).

Nel regno sardo con l'adozione piena del sistema francese, si ripeteva il processo di trasformazione e di completamento dei tributi sui redditi non fondiari da generici corrispettivi, in imposizione prevalentemente fondata su indici indiretti di reddito, coerentemente a quanto avviene nello stesso stato per i tributi sull'esercizio d'industria, commerci e professioni. In generale quindi risulta esclusa da questo sistema ogni discriminazione qualitativa specifica, inserita nello svolgersi del processo economico, coerentemente alle esigenze politico-economiche indicate dal De Viti De Marco per il caso francese.

Rispetto all'adozione piena di questo schema nel caso piemontese, si possono riscontrare diversi gradi di assimilazione nei sistemi degli altri stati — cui pure era stato in genere esteso, seppure con diversa approssimazione, sotto la dominazione napoleonica —, corrispondenti a diverse tradizioni e scelte politiche, come a vari livelli quantitativi e qualitativi di sviluppo economico. Attraverso la conquista piemontese, lo schema francese diviene poi determinante per l'intera legislazione unitaria, portando d'altra parte a non considerare l'altro modello di pari e forse superiore raffinatezza tecnica e di maggiore articolazione economico-finanziaria, quello in vigore nel Lombardo-Veneto e direttamente mutuato dall'impero austro-ungarico.

Queste considerazioni naturalmente non riguardano tanto la consistenza relativa dei diversi gettiti, quanto piuttosto l'articolazione logico-tecnica dei sistemi complessivi: la prima dipende innanzi tutto, oltre che dalla specifica struttura dei singoli tributi, dalle caratteristiche per così dire statiche del sistema economico e dalla composizione qualitativa del reddito; la seconda concerne più specificamente le capacità di adattamento del sistema fiscale alle linee evolutive del meccanismo economico, a fronte di esigenze di bilancio crescenti sia per ragioni politiche contingenti sia per cause strutturali inerenti allo stesso meccanismo di sviluppo socio-economico.

Tuttavia, dato che lo schema austriaco di imposizione dei redditi non fondiari tende a comprendere l'intera gamma qualitativa dei redditi in un sistema

non costruito esclusivamente su indici indiretti ed oggettivi, diversamente da quello francese e quindi piemontese, si dovranno preliminarmente considerare le altre componenti della tassazione sui redditi non fondiari nel regno sardo e negli altri stati.

17. Per i redditi misti di capitale e lavoro, come già nella esperienza francese, gli antichi canoni per l'acquisto di patenti e licenze necessari all'esercizio di determinati commerci, industria e professione tendono in genere a perdere la loro giustificazione di mera tutela corporativa, avvicinandosi a tributi più generali sui redditi relativi accertati a base suntuaria o indiziaria: ciò malgrado, ad esempio, il ripristino delle corporazioni con la restaurazione del 1814-15 in Piemonte, nello stato pontificio e nel regno delle Due Sicilie ([39], p. 65).

Di questi, nel solo regno di Napoli non si riscontrano diritti di licenza o di patente, unitamente al ducato di Modena ed al granducato di Toscana (in quest'ultimo peraltro gli aumenti del contingente della tassa personale successivi al 1850 furono posti a carico di commercianti, esercenti, professionisti ([28], p. 4)). La tassa di patente negli stati parmensi era dovuta da chi esercitasse commerci, industrie, arti e mestieri, secondo una tabella in cui questi erano ripartiti in sette classi, a loro volta suddivise in tre classi secondo le dimensioni demografiche del comune in cui si svolgeva l'attività.

In questo, come nella generalità degli altri casi, l'imposta era rappresentata da un diritto fisso, discriminato per tipo di attività e ubicazione della stessa, cui si aggiungeva (per i contribuenti delle prime cinque classi) un diritto proporzionale del 10% sul canone d'affitto dei locali d'esercizio, esteso però anche alle case di abitazione ([14], pp. 8-9; [16], pp. 284-87).

Nello stato pontificio, vigevano separatamente una tassa sull'esercizio di arti, mestieri, industrie e commerci, ed una tassa sull'esercizio delle professioni liberali. Per la prima, istituita nel 1850, le attività erano classificate in dieci categorie, incrociate a cinque classi di comuni: per ogni classe di comuni e per ogni categoria di attività, si avevano sei livelli di aliquota 'in ragione e proporzione del luogo e dell'entità dell'esercizio'. La tassa sulle professioni liberali, istituita pure nel 1850, consisteva in un diritto fisso per tipo di professione ([33], p. 8; [16], pp. 288-90).

Nel regno sardo con la restaurazione del 1814 e contestualmente al ripristino delle corporazioni erano stati ristabiliti gli antichi diritti di finanza, al pagamento dei quali era subordinato l'esercizio di attività scientifiche, giuridiche, tecniche, commerciali ed industriali, dando però per decaduti i privilegi vigenti in materia fino al 1798.

La tassa di finanza fu nel 1851 trasformata in una tassa di patente, proporzionata al reddito dei tre anni precedenti quello in cui aveva luogo l'imposizione, senza detrazione sull'interesse dei capitali impiegati, e divisa per categorie professionali: l'imponibile era determinato in base a denuncia dei contribuenti ([26], pp. 51 ss.).

Il sistema di accertamento, che non prevedeva alcuna verifica delle dichiarazioni stesse (coerentemente alle concezioni dominanti di non interferenza del fisco nell'attività economica dei cittadini), comportò una notevole massa di evasioni, ed un gettito ridotto dell'imposta. Di conseguenza, attesta il Plebano, 'colle sue proposte di riforma dell'imposta sulle professioni e sul commercio e dell'imposta sulle professioni e sul commercio e dell'imposta personale e mobiliare, il Conte di Cavour accennava a scostarsi dal concetto della tassazione dei redditi reali, per seguire il sistema delle tasse indiziarie. E ad entrare in tal via, più che da qualsiasi considerazione teorica egli si trovò indotto dai non lievi risultati ottenuti colla legge del 1851, che l'imposta sulle professioni e sul commercio aveva fondata appunto sulla ricerca diretta dei redditi. Le dichiarazioni dei contribuenti erano apparse enormemente inferiori a ciò che era ragionevole presumere, e l'Erario non aveva raccolto che il limitato provento di 800 mila lire, rappresentanti in ragione del 5% un reddito di appena 16 milioni, come prodotto di tutte le professioni, di tutte le industrie, di tutto il commercio del Piemonte, nel tempo in cui in Francia l'analogo reddito si calcolava a miliardi' ([30], p. 25).

Lo stesso Plebano si domanda però se non fosse inopportuno condannare il sistema, che egli giudica di per se stesso razionale, alla stregua di un primo e rudimentale esperimento; a nostro avviso tuttavia, questa scelta risulta del tutto coerente non tanto ad una imitazione grossolana dello schema francese, quanto al significato tecnico e politico di questo a fronte dei caratteri dell'evoluzione economica nel regno sardo di terraferma, e delle scelte politico-economiche compiute al proposito dalla gestione cavouriana (v. in particolare [17]).

Con i provvedimenti del 1853 e poi del 1856, l'imposta venne definitivamente trasformata secondo il modello francese: i contribuenti vennero distinti in quattro categorie professionali (A) banche e credito; B) agenti di cambio, negozianti in seta, commercianti, ecc.; C) professionisti ed esercenti arti liberali; D) industriali. Il prelievo si suddivideva in un diritto fisso, in un diritto cd. proporzionale; precisamente, consisteva nell'applicazione:

- (a) di un diritto fisso: per le professioni ed i commerci, indicati nella tabella A della legge, mediante una tariffa generale suddivisa per classi di contribuenti, sulla base della popolazione della località di esercizio;
- (b) di una tariffa particolare per le professioni ed i commerci, indicati nelle tabelle B e C, suddivisi a seconda delle professioni e dei commerci esercitati, con riguardo alla popolazione esistente nelle singole località, e con un ulteriore suddivisione in gradi (sistema proporzionale) a seconda del fitto dei locali occupati per l'esercizio della professione o dell'industria e per alloggio del contribuente;
- (c) di tariffe speciali, per le industrie indicate nella tabella D; predisposte in base ad indici esprimanti l'entità dell'esercizio, quali: l'importanza degli strumenti di produzione; il numero degli operai impiegati nella lavora-

zione, ecc., senza riguardo alla popolazione del luogo in cui l'industria stessa si svolgeva ([26], pp. 52-53).

Oltre che dalla ritenuta sugli stipendi e sulle pensioni introdotta nel 1852, il sistema piemontese di imposizione diretta era completato da alcuni tributi minori, la 'finanza' dei notai, misuratori, sensali, ecc., che costituivano dei diritti di privativa e di autorizzazione all'esercizio di professioni particolarmente interessanti la tutela pubblica dei diritti di proprietà e di contratto; e l'imposta sulle vetture, pubbliche e private, introdotto nel 1854. I diritti per l'esercizio per la vendita di bevande e derrate non soggette all'imposta di vendita al minuto, introdotti nel 1853, andrebbero considerati come tributi sul consumo; va tuttavia sottolineato che venivano commisurati al valore locativo dell'esercizio, determinato in base al fitto reale o presunto ([15], p. 9; [26], pp. 54-56).

18. Nel Lombardo-Veneto, dopo l'abolizione del 'contributo delle professioni liberali' nel 1820, rimaneva in vigore il 'contributo delle arti e dei commerci', che prevedeva tre diversi gradi di imposta per ognuna delle sette classi di attività economica prevista dalla legge, ulteriormente discriminati secondo la dimensione demografica del comune in cui si svolgeva l'attività stessa. Si è osservato che, rispetto alla corrispondente tabella piemontese, questa presenta un maggiore grado di discriminazione quantitativa tra le diverse classi, ed un grado minore invece di discriminazione dal punto di vista territoriale ([16], pp. 256-57): tra le ipotesi avanzate, se ciò possa riferirsi ad un maggiore livello di omogeneità nello sviluppo economico nel Lombardo-Veneto, od alla maggiore moderazione del legislatore francese (il tributo fu introdotto infatti nel 1811, con esplicito riferimento all'analogo tributo francese), sembra da sottolineare il maggiore grado di integrazione dei mercati in particolare nell'area lombarda, secondo le rilevazioni sopra indicate ([5], pp. 44 ss.).

Il problema sin qui non considerato, e tendenzialmente rilevante nel quadro delle linee di evoluzione del sistema economico e delle collegate esigenze di bilancio, riguarda evidentemente il problema dell'imposizione sui redditi di capitale. A fronte dell'esperienza lombardo veneta, di cui si tratta più oltre e che va inserita comunque in uno schema complessivo ed omogeneo di tassazione qualitativamente discriminata — in certa misura alternativo allo schema francese — va ricordato l'originale istituto modenese di imposta sui capitali ipotecari e sui capitali in commercio, istituita nel 1849.

Questa colpiva i crediti fruttiferi, privilegiati e ipotecari, nella misura dello 0,50% sul capitale, e ad eccezione degli investimenti in debito pubblico o destinati a oggetti di culto; colpiva altresì nella stessa misura i capitali fissi e circolanti delle imprese di qualsiasi tipo, ad eccezione di quelle con capitale complessivo inferiore alle 500 lire. Questa parte dell'imposta diede un gettito pari soltanto al 15% circa del suo prodotto totale, principalmente per il sistema di accertamento dell'imponibile, fondato sulla dichiarazione del contribuente.

L'istituto modenese va certo collegato all'assenza nel sistema tributario

complessivo di imposte di patente e tasse di licenza, di cui — per la sua parte più innovante — tende certo a rappresentare un corrispettivo esteso alla generalità delle attività economiche, e commisurato ad una valutazione della loro dimensione finanziaria. Anche in questo caso, la intuizione istituzionalizzata di una articolazione del prelievo coerente alle linee di evoluzione del sistema economico, contraddice alle ideologie dominanti ed alle esigenze contingenti del sistema economico: tipiche di questa fase, che si è voluta definire anche per le economie in questione di accumulazione primitiva del capitale, con risultati d'analisi tuttavia che dal punto di vista della struttura dei sistemi fiscali non sembrano contraddire né ampliare le conclusioni già indicate dal De Viti De Marco ([6], pp. 35 ss.).

A parte l'oggettiva originalità dell'istituto in questione, e le evidenti ragioni politiche per cui si presentava privo di ogni possibilità di sviluppo dopo l'unificazione, questo andrebbe poi inquadrato in una considerazione complessiva del sistema fiscale modenese, che presenta numerosi aspetti singolari, valutabili come tipici di una esperienza strettamente locale nell'ambito di un sistema politico-economico ristretto ed omogeneo.

19. L'importanza dell'imposta sulla rendita — introdotta nel 1851 nel lombardo veneto — sia considerata in sé sia nel quadro del sistema tributario complessivo vigente in quello stato, non sta tanto nella rilevanza quantitativa del suo gettito (soprattutto per le voci che maggiormente interessano), né nelle inevitabili carenze tecniche che ne impedirono qui come d'altra parte in tutto l'impero una applicazione organica e integrale; quanto piuttosto nel tentativo che con essa si compie di considerare unitariamente, discriminandoli qualitativamente ed anche quantitativamente, tutto l'insieme dei redditi prodotti.

L'imposta introdotta nelle province centrali dell'impero nel 1849, rappresentava il momento conclusivo della ristrutturazione del sistema fiscale austro-ungarico, che si era svolta d'altra parte con il riordino dell'imposta fondiaria e di quella sulla proprietà edificata, e con l'introduzione nel 1812 di una imposta sulle imprese (Erwerbssteuer) ([43], pp. 229-30).

L'imposta sul reddito si componeva di diversi elementi, e precisamente di un'imposta sulle professioni che avrebbe dovuto completare l'Erwerbssteuer con un'aliquota del 5% sul prodotto netto medio dell'impresa e che, per le difficoltà inerenti tecnicamente e politicamente all'accertamento venne a costituire una semplice soprainposta all'Erwerbssteuer stessa; un prelievo sui salari e stipendi, con un'aliquota crescente dall'1 al 10%; un tributo del 5% sul reddito di capitale, inizialmente accertato mediante dichiarazione.

Le difficoltà tecniche relative a quest'ultimo punto ostacolarono immediatamente l'applicazione dell'imposta, e con diversi provvedimenti si cercò di porvi rimedio: così per i debiti ipotecari e industriali era concesso al debitore il diritto di trattenere il 5% degli interessi; dal 1859, l'imposta sugli interessi delle obbligazioni pubbliche venne riscossa mediante ritenuta alla fonte. In

realtà anche nelle province centrali dell'impero, questo insieme di provvedimenti non ottenne di condurre l'applicazione concreta dell'imposta a coincidere con le intenzioni del legislatore.

Da un punto di vista tecnico-concettuale, si può sottolineare la differenza tra questo schema e quello francese di imposizione sulle industrie e i commerci, rispetto ai caratteri di realtà dell'imposta: 'mentre in quello (piemontese, quindi indirettamente francese) avevano principale rilevanza concettuale e terminologica gli esercenti determinate attività economiche, cioè le singole persone, in questo tutta la rilevanza è l'aspetto reale, per le rendite ricavate o prodotte. Le stesse esenzioni sono personali ma esclusivamente reali, accordate cioè a determinati redditi' ([16], p. 260).

20. L'introduzione dell'imposta sulla rendita di tipo austriaco nel lombardo veneto venne motivata sia con le crescenti esigenze di bilancio, sia con l'opportunità 'dell'attivazione di un più equo rapporto nell'imposizione tra le proprietà di terreni e case da un lato, gli usufrutti del capitale e dell'industria dall'altro, i quali ultimi, o non sono per nulla colpiti dal contributo arti e commercio, o lo sono in forma assai sproporzionata' (Krauss, cit. in [16], p. 260).

L'estensione al lombardo veneto dello schema austriaco di imposta comportò tuttavia alcuni aggiustamenti, richiesti dalla specifica situazione locale. In particolare, si avviò una riorganizzazione dell'accertamento dei redditi dei fabbricati urbani; le connessioni legislative tra la *Erwerbssteuer* e l'imposta sulla rendita, vigenti nelle altre province dell'impero, furono riferite al contributo delle arti e commerci; infine venne esentata dall'imposta 'la più meschina classe dei possidenti, quella cioè dei coloni che coltivano il terreno' (Krauss, *ibidem*).

Come nel modello originale, i redditi venivano distinti in tre classi; precisamente:

(a) i redditi commerciali, comprendenti i redditi soggetti al contributo delle arti e commerci, quelli provenienti dall'esercizio delle miniere e fucine, e quelli degli affittuari. L'aliquota era anche in questo caso fissa nella misura del 5%.

(b) I redditi professionali, derivanti dall'esercizio di professioni o attività non ricomprese nel contributo delle arti e del commercio, nonché i vitalizi. L'aliquota era progressiva per classi, da un minimo dell'1% sui redditi da 1800 a 3000 lire austriache ad un massimo del 10% per i redditi superiori alle 27.000 lire ([40], p. 5).

(c) I redditi di capitale, ovvero 'gli interessi di capitale dati a mutuo, o di altri crediti fissi, le rendite vitalizie, od altre che rappresentano il godimento degli interessi di un capitale, in quanto che simili rendite non siano comprese nella seconda classe', secondo la dizione della legge (cit. in [16], pp. 262-63).

Come nell'imposta austriaca, anche in questo caso l'aliquota era proporzionale del 5%.

Alla imposta venne aggiunta una addizionale del 20% nel 1859, raddoppiata poi nel 1862 ([40], p. 5). In Lombardia nel periodo tra il 1852 e il 1854 il gettito dell'imposta sulla rendita crebbe da circa due volte e mezzo a tre volte il provento del contributo arti e commerci; lo scarto fra i due gettiti nello stesso periodo è molto minore per il Veneto, in relazione evidentemente non soltanto alla diversa composizione della base imponibile, ma anche della differente completezza ed analiticità dell'accertamento catastale per quanto riguarda i redditi dei fabbricati.

IV. - CONCLUSIONE.

21. L'imposizione diretta risulta dunque il settore tecnicamente e qualitativamente più dinamico, cioè maggiormente sensibile alle mutazioni nei concreti caratteri dell'evoluzione economica nei diversi stati, confermando in linea di massima la citata tesi del Wagner.

Alle differenze rilevanti in termini quantitativi e qualitativi dei sistemi economici dei diversi stati, e spesso delle diverse aree all'interno dei singoli stati, corrispondono gradi diversi di complessità e articolazione delle strutture di imposizione diretta.

Per i sistemi di cui questa superi lo stadio primitivo di mera imposizione fondiaria prossima alle forme di decima, taglia e di capitazione, le vicende politiche ed economiche presentano almeno tre tipi di schemi generali, la cui incidenza sulla configurazione del sistema post unitario dipende evidentemente da ragioni politiche e militari, ma che nel loro complesso rimandano comunque a condizioni economiche di consolidamento di un equilibrio agricolo commerciale, e quindi di regimi di libera circolazione dei beni e delle merci: sembra possibile definire questi schemi di massima come quello che ripete le linee tecnico-politiche dell'esperienza francese, quello che pure con gli adattamenti resi necessari dalla diversità delle situazioni socio-economiche si rifà alle esperienze in corso nell'impero austro-ungarico, e infine l'insieme delle acquisizioni tecnico-finanziarie, forse non componibili in un modello unitario, legate a situazioni locali. E' quest'ultimo il caso del ducato di Modena, e soprattutto del granducato di Toscana.

Per il granducato di Toscana, la compattezza e l'originalità dell'esperienza tributaria sono evidentemente collegate sia alle tradizioni storico-politiche che caratterizzano questo stato tra i maggiormente autonomi della penisola, sia al particolare livello quantitativo e qualitativo di sviluppo economico qui raggiunto.

La dominazione napoleonica estende praticamente all'intera penisola un insieme di ordinamenti che ripetono a grandi linee il sistema francese uscito dalla rivoluzione: la restaurazione degli antichi istituti all'indomani del 1814, e le loro vicende successive rimandano non soltanto alle diverse scelte di politica economica compiute nei diversi stati, ma anche alla diversa struttura quantitativa e qualitativa ed alle linee evolutive dei vari sistemi economici. In questo senso le vicende fiscali nei diversi stati successive alla restaurazione rappresen-

tano quasi una verifica della congruità dello schema impositivo francese nato da precise esigenze socio-economiche e da un particolare assetto di egemonia politico-istituzionale — riassumibili nella formula devitiana della massima produzione e della indefinita accumulazione del capitale —, a fronte di situazioni socio-economiche caratterizzate da un diverso grado di integrazione dei mercati, da disuguale sviluppo delle comunicazioni, da differenti costituzioni giuridico-economiche nel regime della proprietà e degli scambi, da un vario e conseguente livello di progresso tecnico nell'agricoltura, e da una diversa consistenza dei nascenti fenomeni di industrializzazione, comunque notevolmente ritardati rispetto agli analoghi sviluppi dell'Europa continentale ([24], pp. 94-100; [32], pp. 121-30; [21], pp. 116-17).

In questo quadro generale, sembrano da considerarsi la struttura e lo sviluppo dei sistemi di imposizione diretta negli stati preunitari tra il 1815 e il 1859-60.

22. La presenza in tutti i sistemi di un prelievo collegato alla ricchezza fondiaria, ha diversi contenuti tecnici e significati economico-finanziari sia in rapporto alla struttura complessiva dei sistemi tributari stessi, sia in relazione alle procedure di accertamento dell'imponibile. Si è sottolineato come i due aspetti siano in generale collegati: l'ipotesi che qui si presenta è infatti che, se la formazione di catasti geometrico-particellari è connessa all'esigenza di un tipo di imposizione prediale che non induca distorsioni nei prezzi relativi dei beni nelle diverse zone e quindi sia esterna all'espansione degli scambi, ciò consegue ad un dato livello di formazione di un sistema agricolo-commerciale, ormai staccatosi da forme di economia domestico-rurali e quindi fondato sull'espansione dei mercati.

In questo processo si inquadra — in posizione insieme di causa ed effetto — il mutamento tecnico nei procedimenti di coltura: da un canto i processi di rotazione delle colture, dall'altro i movimenti di capitale conseguenti alla trasformazione agricolo-commerciale, iniziano una trasformazione del sistema economico complessivo, in cui la ricchezza sociale tende a differenziarsi ed a specializzarsi sia rispetto alla propria origine, sia circa il proprio impiego, coerentemente all'ipotesi del Wagner.

Questo processo induce anche necessariamente una articolazione nella struttura del prelievo fiscale, coerente alla specializzazione della ricchezza privata: ciò può spiegare come sia in generale nelle zone in cui l'accertamento della prediale, e quindi la sua natura economico-finanziaria, maggiormente si avvicina ad una imposizione sul reddito medio ordinario effettivo dei fondi, che si abbia una maggiore articolazione quantitativa e qualitativa dell'imposizione diretta sui redditi non fondiari.

Sembrerebbero costituire eccezioni a questa ipotesi le citate esperienze del ducato di Modena e del granducato di Toscana: ma andrebbe in entrambi i casi rilevato che, oltre alla relativa ristrettezza delle aree in questione che rende

quindi comparativamente meno rilevante il problema dell'integrazione dei mercati interni, ci si trova di fronte in entrambi i casi a situazioni che vengono assorbite nel più vasto problema dell'unificazione del mercato nazionale e quindi — per la parte che attiene alla struttura ed alla distribuzione dei carichi sociali e del finanziamento pubblico dell'economia — al problema di schemi di assetto e/o sviluppo da proporre o imporre all'intera comunità nazionale. Non sembra quindi la validità intrinseca di queste esperienze che le rende storicamente marginali, ma lo stesso livello quantitativo e qualitativo a cui si pone il problema dell'unificazione nazionale dal punto di vista economico e fiscale.

Da questo punto di vista, i due principali modelli presenti nella penisola al momento dell'unificazione, quello piemontese che parzialmente ripete lo schema francese e quello lombardo che parzialmente riprende lo schema austro-ungarico, assumono significati profondamente diversi non solo da un punto di vista strettamente fiscale, ma anche da quello più generale delle scelte di politica economica, in riferimento all'assetto tecnico ed al contenuto economico della prediale come all'articolazione dell'imposizione sui redditi non fondiari.

Infatti, la struttura piemontese ripete certo le esigenze socio-politiche che fondano il sistema francese, ma rimanda anche alle prospettive di fondo in cui si muove la politica economica dei responsabili sabaudi, relativamente indifferente ai problemi dello sviluppo industriale ritenendo nell'equilibrio agricolo commerciale lo schema di sviluppo ottimo a lungo periodo per il paese nel suo complesso e nel contesto internazionale ([32], p. 148).

In queste ipotesi di massima, si sono dunque considerati i diversi caratteri tecnici ed evolutivi dei sistemi di imposizione diretta negli stati preunitari, come aspetto del problema tecnico politico di formazione del sistema nazionale.

BIBLIOGRAFIA

- [1] ARCHIVIO DI STATO DI FIRENZE, Segreteria di gabinetto, F. 93, ins. 1.
- [2] ARDANT G., *Théorie sociologique de l'impôt*, Paris, 1965.
- [3] BERNARDINO A., *La finanza sabauda in Sardegna (1741-1847)*, vol. II, Torino, 1924.
- [4] BIANCHINI H., *Della storia delle finanze del regno di Napoli*, Napoli, 1859.
- [5] CANDELORO G., *Storia dell'Italia moderna*, vol. V (1860-1871), Milano, 1968.
- [6] CARACCILO A. (a cura di), *La formazione dell'Italia industriale*, Bari, 1963.
- [7] CATTANEO C., *Stato delle finanze del Regno di Napoli; con alcuni cenni sulla crescente prosperità di quel Paese*, « Scritti Economici », vol. I, Firenze, 1956.
- [8] CAVOUR C. B., *Scritti del Conte di Cavour nuovamente raccolti e pubblicati*, Bologna, 1892.
- [9] DAL PANE L., *La finanza toscana dagli inizi del secolo XVIII alla caduta del Granducato*, Milano, 1965.
- [10] DEMARCO D., *Il tramonto dello Stato pontificio*, Torino, 1949.

- [11] DE MEIO G. - PERCUOCO A., *Le entrate delle provincie napoletane ('Domini di qua dal faro') dal 1831 al 1860*, Roma, 1956.
- [12] DEL VECCHIO G., *Le assicurazioni di stato nei Ducati di Modena e Parma*, Bologna, 1911.
- [13] DE VITI DE MARCO, *Principi di economia finanziaria*, Torino, 1961.
- [14] FALCONI E. - SPAGGIARI P. L., *Le entrate degli Stati parmensi dal 1830 al 1859*, Roma, 1957.
- [15] FELLONI G., *Le entrate degli Stati sabaudi dal 1825 al 1860*, Roma, 1959.
- [16] GALEOTTI G., *Le origini della imposta di ricchezza mobile in Italia*, Milano, 1967.
- [17] GARINO CANINA A., *La teoria dello sviluppo economico nel pensiero di Cavour*, « Rivista di politica economica », 1958.
- [18] IZZO L., *La finanza pubblica nel primo decennio dell'unità italiana*, Milano, 1962.
- [19] IZZO L., *Storia delle relazioni commerciali tra Italia e Francia dal 1860 al 1875*, Napoli, 1965.
- [20] LIVI C., *Le entrate del Ducato di Modena dal 1840 al 1859*, Roma, 1956.
- [21] LUZZATTO G., *L'economia italiana dal 1861 al 1894*, Torino, 1868.
- [22] LUZZATTO G., *Per una storia economica d'Italia*, Bari, 1967.
- [23] MESSEDAGLIA L. (a cura di), *Catasto e perequazione. Discussione parlamentare sul riordinamento dell'imposta fondiaria (1885-1886)*, vol. I, Bologna, 1941.
- [24] MORANDI R., *Storia della grande industria in Italia*, Torino, 1966.
- [25] NERI P., *Relazione dello stato, in cui si trova l'opera del censimento universale del Ducato di Milano nel mese di maggio dell'anno 1750*, Milano, 1802.
- [26] NORSA M. - DA POZZO M., *Imposte e tasse in Piemonte durante il periodo cavouriano*, Torino, 1961.
- [27] OLIVIER-MARTIN Fr., *Histoire du droit français des origines à la Révolution*, Paris, 1951.
- [28] PARENTI G., *Le entrate del Granducato di Toscana dal 1825 al 1859*, Roma, 1956.
- [29] PARRAVICINI G., *La politica fiscale e le entrate effettive del regno d'Italia*, Torino, 1958.
- [30] PLEBANO A., *Storia della finanza italiana nei primi quarant'anni dell'unificazione*, Torino, 1899.
- [31] RICCA SALERNO G., *Storia delle dottrine finanziarie in Italia*, Palermo, 1881.
- [32] ROMANI M., *Storia economica d'Italia nel secolo XIX*, vol. I, Milano, 1970.
- [33] ROSSI RAGAZZI B., *Le entrate dello Stato pontificio dal 1827 al 1867*, Roma, 1956.
- [34] SCIALOJA A., *I bilanci del Regno di Napoli e degli Stati sardi posti a confronto*, Torino, 1857.
- [35] SERENI E., *Il capitalismo nelle campagne*, Torino, 1968.
- [36] SOLARI G., *La formazione storica e filosofica dello Stato moderno*, Torino, 1962.
- [37] STOURN R., *Les finances de l'ancien régime et de la révolution*, vol. I, Paris, 1885.
- [38] *Tafeln zur Statistik des Steuerwesens des oesterreichischen Kaiserstaats*, Vienna, 1858.
- [39] TREVISANI G., *Storia del movimento operaio italiano*, vol. I, Milano, 1965.
- [40] UGGÉ A., *Le entrate del Regno lombardo-veneto dal 1840 al 1864*, Roma, 1959.
- [41] VIANELLO C. A. (a cura di), *La riforma finanziaria nella Lombardia austriaca del XIX secolo*, Fonti, Milano, 1940.
- [42] VOLPI F., *Le finanze dei Comuni e delle Provincie nel Regno d'Italia (1860-1890)*, Torino, 1961.
- [43] WAGNER A., *Histoire de l'impôt de l'antiquité jusqu'à nos jours*, Paris, 1913.
- [44] ZOBBI A., *Manuale storico degli ordinamenti economici vigenti in Toscana*, Firenze, 1858.

ON DIRECT TAXATION IN THE ITALIAN STATES BEFORE NATIONAL UNIFICATION (1815-1860)

This study is concerned with the technical development of direct taxation in the Italian states before national unification, from 1815 to 1859-60.

The first main point is that direct taxation is more responsive than indirect taxation to political, social and economic changes. The analysis of fiscal developments in the Italian states offers new evidence supporting that statement, the general validity of which was suggested by Wagner: differences in burden of indirect taxation in various states do not correspond to differences in its technical structure.

The main direct tribute in these fiscal systems is the real estate tax: which somewhere — as in the Kingdom of Naples — is the only direct tax (except for a deduction from public wages). Its economic and technical nature varies with the different methods of assessment: from a mixture of tithe, lump sum taxes and sumptuary taxes to land taxes based on actual average income, in conformity with the technical structure of cadastres in various areas (from those merely indicating the size and type of tilling, to geometric ones).

The second main point is that the emergence of direct taxes other than the real estate ones is related to the technical complexity of cadastres, which in turn depends upon the structural change of agriculture from a household operated system into a capitalistic one.

Within this framework, we can find two main types of direct taxes (other than real estate ones). The first one consists of ancient forms of tribute as *taille*, often still formally connected to exemption from military service, according to the standard model of fiscal evolution in continental Europe in late medieval times.

The second one consists of personal taxation, usually generated by tributes for admission to professional and commercial guilds. In this field, there are two main models, French and Austro-Hungarian.

In the French model — largely adopted in the Kingdom of Piedmont and later extended to the new Italian state — only personal, professional and commercial incomes were taxed, and exclusively assessed from objective indexes such as rents, number of doors and windows, population of towns, etc.

The Austro-Hungarian model, on the other hand, was in force in Venetia and in Lombardy, where also the most sophisticated cadastre supported it. That system taxed also capital incomes, trying to accomplish an organic and all-round qualitative income discrimination.

This paper analyses differences between these basic models, with reference to interregional patterns of economic growth. It is finally suggested that the fiscal system eventually adopted in the Kingdom of Italy was also a choice about a model of economic policy.

UNEMPLOYMENT AND THE CHANGES IN WAGE RATES IN THE MEMBER COUNTRIES OF THE EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY

by

RAJINDAR K. KOSHAL (*) and VISHWA SHUKLA

Philips ⁽¹⁾ and Lipsey ⁽²⁾ hypothesized that when the demand for labor is high and the unemployment level low, wage rates will rise quickly. However, when the demand for labor is low and the unemployment level high, wage rates tend to be « sticky », i.e., wage rates will fall only very slowly. Therefore, the relationship between the unemployment level and the rate of change of wage rates should be highly non-linear.

Phillips and Lipsey, in independent studies, found an inverse non-linear relationship between the level of unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom for the years, 1861-1957, and Phillips found a smooth curve to fit between W^* , the rate of change of money wage rates (per cent per year) and U , the per cent unemployment level.

The present study attempts to determine whether Phillips' hypothesis is applicable to the five countries of the E.E.C., for the years, 1957-1967,

(*) The authors are Assistant Professors of Economics at Ohio University. They are indebted to their colleague, Professor Lowell Gallaway for suggestions and comments. They are also thankful to Soon Paik, a graduate student, whose diligence in pursuing this project considerably helped in the completion of this study. All computations were made at the Ohio University Computer Center.

⁽¹⁾ A. W. PHILLIPS, *the Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*, « *Economica* », new Series, Vol. 25, November, 1958, pp. 283-299.

⁽²⁾ Richard G. LIPSEY, *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957: A Further Analysis*, « *Economica* ». Vol. 27, February, 1960.

and, if so, to establish a quantitative relationship between the unemployment level and the rate of change of money wage rates. The five countries of the E.E.C. considered are Belgium, Denmark, Germany, Italy, and the Netherlands. France and Luxemburg are not included because the necessary data for these countries are not available.

The data for these five countries, i.e., the unemployment level and money wage rates, are taken from the I.L.O. Yearbooks of Labor Statistics, 1967, 1968 ⁽³⁾, and the U.N. Statistical Yearbook, 1967 ⁽⁴⁾. Data for the years, 1951-1956, are also available, but in several cases seem to have been affected by special circumstances. These may have been the Korean War (1950-1953) and the closing of the Suez Canal (1956).

For all countries except Belgium, the hourly money wage rates (average per year) for both males and females in all manufacturing industries are used. For Belgium, the only data available are the hourly money wage rates for males and females in non-agricultural sectors.

The two equations used to test the hypothesis are:

$$W^* + a = cU^b \quad \dots\dots(I)$$

$$W^* = a' + b'U^{-1} \quad \dots\dots(II)$$

Where W^* , is the percentage change of money wage rates; U , the percentage unemployment; a , c , b , a' , b' , are the constants. The value of a in equation I is chosen by trial and error so that we may get the best fit to our data. In order to fit a curve by the least squares method, the variables in equation I are transformed into logarithms. Thus the new equation is:

$$\text{Log}(W^* + a) = \log c + b \log U \quad \dots\dots(I-a)$$

Tables I and II summarize the results of the regression analysis.

The results in these two tables are quite similar and there is no significant difference in the strength and reliability of the relationship between W^* and U . From these results it appears that data for these countries confirms Phillips' and Lipsey's hypotheses.

Further, it is commonly accepted that if a decrease in the unemployment level is desired, it will be accompanied by a significant rise in wages, resulting in something more than « creeping inflation » ⁽⁵⁾. The various

⁽³⁾ THE INTERNATIONAL LABOR OFFICE, *The Yearbooks of Labor Statistics*, 1967, 1968. 1968, 1969, Genève.

⁽⁴⁾ THE UNITED NATIONS, *The Statistical Yearbook*, 1967. 1968, New York.

⁽⁵⁾ P. A. SAMUELSON and R. M. SOLOW, *Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy*, « American Economic Review », May, 1960, pp. 177-192; R. J. BHATIA, *Unemployment and*

REGRESSION RESULTS FOR EQUATION I-a

TABLE I

Country	Selected Value of a	Value of Log C	b -Coefficient	R^2
1. Belgium	2.1	1.4855	-1.0208 (6.87)	0.8550
2. Denmark	4.2	1.3759	-0.4422 (4.62)	0.7270
3. Germany	3.2	1.0586	-0.2282 (2.31)	0.4000
4. Italy	1.6	1.6870	1.3821 (3.71)	0.6319
5. Netherlands *	0.0	0.9657	-1.9638 (4.34)	0.7288

Notes: Figures in parentheses below the b -coefficients are t -values

* Data for Netherlands is for 1957-1966.

REGRESSION RESULTS FOR EQUATION II

TABLE II

Country	Constant a'	b' -Coefficient	R^2
1. Belgium	-1.6846	28.6322 (8.21)	0.8939
2. Denmark	3.0483	21.9465 (3.74)	0.6362
3. Germany	5.1136	2.9819 (2.14)	0.3641
4. Italy	-6.8079	50.6298 (4.96)	0.7544
5. Netherlands *	-2.2923	12.1426 (2.76)	0.5214

Notes: See notes below Table I.

anticipated rates of changes in wage with respect to the various levels of unemployment are shown in Table III.

As shown in Table III for Belgium, Denmark and Italy, W^* fluctuates greatly while U changes slightly. However, for Germany and the Netherlands, W^* changes slightly, corresponding to a little change of U .

From these results, we may conclude that if an increase in the productivity of labor does not keep pace with an increase in W^* , there may be substantial rise in prices. Thus, governmental economic policies

the Rate of Change in Money Earnings in the United States, 1900-1958, « *Economica* », August, 1961, pp. 285-296; J. W. BARBARINO, *Unionism and the General Wage Level*, « *American Economic Review* », December, 1950, pp. 893-896.

should be aimed at increasing the productivity of labor. An alternative economic policy for full employment with little or no inflation might be wage and price controls. However, a detailed study is needed on the relationship between W^* and the rate of change of prices in economies which have adopted such policies.

W^* CORRESPONDING TO VARIOUS LEVELS OF U FOR THE FIVE COUNTRIES USING EQUATIONS I-a AND II

TABLE III

Country	U	W^* Equation I-a	Equation II
1. Belgium	2.0	12.9754	12.6315
	3.0	7.8661	7.8595
	4.0	5.3300	5.4735
	5.0	3.8166	4.0419
2. Denmark	2.0	13.2897	14.0216
	3.0	10.4186	10.3639
	4.0	8.6722	8.5350
	5.0	7.4626	7.4376
3. Germany	2.0	6.5711	6.6045
	3.0	5.7075	6.1075
	4.0	5.1415	5.8591
	5.0	4.7274	5.7100
4. Italy	2.0	17.0606	18.5070
	3.0	9.0548	10.0687
	4.0	5.5591	5.8496
	5.0	3.6592	3.3181
5. Netherlands *	2.0	2.3696	3.7790
	3.0	1.0683	1.7552

Note: * For Netherlands for both equations, at 4 and 5 per cent levels of unemployment, the percentage changes in wage rates are below 1 per cent.

DISOCCUPAZIONE E VARIAZIONI DEI SAGGI SALARIALI NEI PAESI MEMBRI DELLA COMUNITA' ECONOMICA EUROPEA

Phillips e Lipsey hanno fatto l'ipotesi che quando la domanda di lavoro è elevata e il livello di disoccupazione basso, i saggi salariali aumenteranno rapidamente. Tuttavia i saggi salariali tendono a essere « vischiosi », cioè a diminuire soltanto assai lentamente. Perciò la relazione fra il livello di disoccupazione e il saggio di variazione dei saggi salariali deve essere alquanto non lineare.

Phillips e Lipsey, in studi indipendenti, hanno trovato una relazione inversa non lineare tra il livello di disoccupazione e il saggio di variazione dei saggi salariali monetari nel Regno Unito per gli anni 1861-1957, e Phillips ha trovato una curva continua che va da W^* , saggio di variazione dei saggi salariali monetari (per cento annuale) a U , variazione percentuale del livello di disoccupazione.

Questo studio cerca di determinare se l'ipotesi di Phillips sia applicabile ai cinque paesi della C.E.E., per gli anni 1957-1967 e, se così, di stabilire una relazione quantitativa tra il livello di disoccupazione e il saggio di variazione dei saggi salariali monetari. I cinque paesi della C.E.E. considerati sono Belgio, Danimarca, Germania, Italia e Paesi Bassi. Francia e Lussemburgo non sono inclusi, perché per questi paesi i dati necessari non sono disponibili.

I risultati presentati nelle prime due Tabelle (vedi testo inglese) sono molto simili e non vi è nessuna differenza significativa nella forza e attendibilità della relazione fra W^* e U . Da questi risultati appare che i dati relativi a questi paesi confermano l'ipotesi di Phillips e Lipsey.

Inoltre, è comunemente accettato che se si desidera una diminuzione del livello di disoccupazione, essa sarà accompagnata da un sensibile aumento dei salari risultante in qualcosa di più di una « inflazione serpeggiante ». I vari saggi delle variazioni salariali previsti relativamente ai diversi livelli di disoccupazione sono mostrati nella Tabella III.

Come mostrato nella Tabella III, per il Belgio, la Danimarca e l'Italia, W^* fluttua moltissimo, mentre U varia lievemente. Invece per la Germania e i Paesi Bassi W^* varia lievemente in corrispondenza a una leggera variazione di U .

Da questi risultati, possiamo concludere che se un aumento della produttività del lavoro non tiene il passo con un aumento di W^* , può verificarsi un sostanziale aumento dei prezzi. Le politiche economiche governative dovrebbero pertanto mirare ad aumentare la produttività del lavoro. Una politica economica alternativa tendente alla piena occupazione con poca o nessuna inflazione potrebbe essere il controllo dei salari e dei prezzi. Comunque nelle economie che hanno adottato queste politiche è necessario uno studio dettagliato sulla relazione fra W^* e il saggio di variazione dei prezzi.

AGGREGATE DEMAND UNDER CONDITIONS OF A « COMMODITY TRAP »

by

RICHARD J. CEBULA (*) and PAUL K. GATONS (*)

This paper considers the nature of the aggregate demand curve of an economy under conditions of a « commodity trap », a concept relating capital depreciation, investment, and the Hicks-Hansen *IS* schedule ⁽¹⁾. To understand what is meant by the commodity trap, consider an interest-sensitive investment function such as

$$(1) \quad I = I(i),$$

where *I* is real investment and *i* the rate of interest. The relationship between these two variables is the usual one:

$$(2) \quad I'(i) < 0.$$

As *i* rises, *I* declines. At some rate of interest, say *i*^{*}, net investment is zero and gross investment equals capital depreciation. At higher rates of interest, gross investment falls further and capital depreciation exceeds gross investment. At some « high » rate of interest, say *i*^{**}, gross investment may fall to zero. Postulate a parameter for real government spending *G*, such as

$$(3) \quad G = G_0.$$

Consider a figure plotting *i* vertically and the variables *I* and *G* horizontally. Horizontally summing the *I*- and *G*-schedules yields an *I* + *G* schedule which is vertical above *i*^{**} and negatively sloped below *i*^{**} ⁽²⁾. Postulate

(*) Georgia State University, Dept. of Economics. 33 Gilmer Street, S.E. Atlanta, Georgia 30303 (U.S.A.).

⁽¹⁾ Richard J. CEBULA and Stephen M. RENAS, *A Theoretical Note on Monetary Policy*, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », Dec. 1970.

⁽²⁾ This holds so long as government spending (*G*₀) per time period exceeds the maximum possible amount of capital depreciation per time period.

the following equations to round out our commodity market:

$$(4) \quad S = S(Yd),$$

$$(5) \quad T = T_o, \quad \text{and}$$

$$(6) \quad I(i) + G = S(Yd) + T,$$

where S is real saving, Y real income, Yd disposable real income, and T taxes. A « kinked » $I + G$ schedule implies a vertically kinked IS schedule, as shown in Figure 1 ⁽³⁾.

In Figure 1, each LM curve is associated (in conventional fashion) with a given nominal money stock and a given absolute price level. Thus, the curve $LM_o(P_o)$ is the money-market-equilibrium curve for a given price level (P_o) and a given nominal money stock (M_o). Initially, equilibrium is given at i^{**} and Y_1 . Posit now a price-level decrease to level P_1 . This shifts the LM curve rightward to $LM_o(P_1)$. A new equilibrium is given at a lower rate of interest and higher income level. Further price declines imply still lower interest rates and higher income levels. Again consider LM curve $LM_o(P_o)$. Let the price level rise. LM shifts upward and to the left. The rate of interest rises but the level of income remains unchanged. As P continues to rise, i rises but Y remains unchanged (at Y_1).

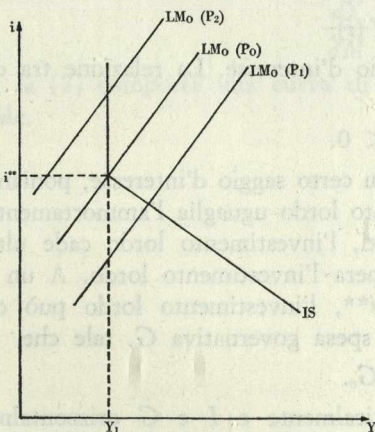


Figure 1

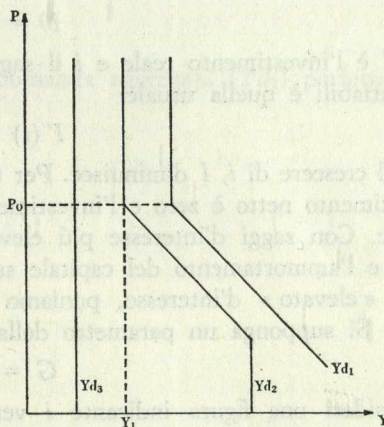


Figure 2

The implied demand curve is shown in Figure 2 as Yd_1 . Note that it is kinked at (Y_1, P_o) . If we now include consideration of the Keynesian liquidity trap, we obtain an aggregate demand curve with a double kink.

⁽³⁾ See CEBULA and RENAS, *op. cit.*, for a more rigorous consideration of this result.

Such a curve is shown by the curve Yd_2 . The configuration of Yd_2 implies that the liquidity trap rate of interest lies below the commodity trap rate. Should the former coincide with or be greater than the latter, the following obtains at all values of $i > 0$:

$$(7) \quad \frac{dY}{dM} = 0.$$

(7) implies, then, a perfectly vertical aggregate demand curve (see Yd_3).

LA DOMANDA AGGREGATA IN CONDIZIONI DI « COMMODITY TRAP »

Questa nota considera la natura della domanda aggregata di un'economia in condizioni di « commodity trap » (trappola delle merci), concetto che unifica l'ammortamento del capitale, l'investimento e la scheda IS (cioè reattiva al variare del saggio d'interesse) di Hicks-Hansen. Per comprendere ciò ch'è inteso con commodity trap, si consideri un investimento reattivo al saggio d'interesse come

$$(1) \quad I = I(i),$$

dove I è l'investimento reale e i il saggio d'interesse. La relazione tra queste due variabili è quella usuale:

$$(2) \quad I'(i) < 0.$$

Al crescere di i , I diminuisce. Per un certo saggio d'interesse, poniamo i^* , l'investimento netto è zero e l'investimento lordo uguaglia l'ammortamento del capitale. Con saggi d'interesse più elevati, l'investimento lordo cade ulteriormente e l'ammortamento del capitale supera l'investimento lordo. A un certo saggio « elevato » d'interesse, poniamo i^{**} , l'investimento lordo può cadere a zero. Si supponga un parametro della spesa governativa G , tale che

$$(3) \quad G = G_0.$$

Si consideri una figura indicante i verticalmente e I e G orizzontalmente. Sommando orizzontalmente le schede I e G si ottiene la scheda $I + G$ che è verticale su i^{**} e inclinata negativamente sotto i^{**} . Si pongano le seguenti equazioni per presentare il mercato delle merci:

$$(4) \quad S = S(Yd),$$

$$(5) \quad T = T_0 \quad \text{e}$$

$$(6) \quad I(i) + G = S(Yd) + T,$$

dove S è il risparmio reale, Y il reddito reale, Yd il reddito reale disponibile

e T le imposte. Una scheda $I + G$ a gomito comporta una scheda IS pure a gomito, come nella Fig. 1.

Nella Fig. 1 ogni curva LM è associata in modo convenzionale a un certo stock monetario nominale e a un dato livello assoluto dei prezzi. Così la curva $LM_o(P_o)$ è la curva d'equilibrio moneta-mercato per un dato livello dei prezzi (P_o) e un dato stock monetario nominale (M_o). Inizialmente l'equilibrio si ottiene in i^{**} e Y_1 . Supponiamo ora una riduzione a P_1 del livello dei prezzi. Questo sposta la curva LM a sinistra in $LM_o(P_1)$. Si ha un nuovo equilibrio a un saggio inferiore d'interesse e a un livello di reddito superiore. Ulteriori riduzioni di prezzo comportano ancora saggi d'interesse minori e livelli di reddito più elevati. Consideriamo ora la curva LM $LM_o(P_o)$. Il livello dei prezzi aumenta. LM si sposta in alto a sinistra. Il saggio d'interesse aumenta ma il livello di reddito resta immutato. Al crescere di P , i aumenta ma Y rimane invariato (a Y_1).

La curva di domanda implicata è indicata nella Fig. 2 con Yd_1 . Si noti che essa è a gomito in (Y_1, P_o) . Se ora includiamo la considerazione della trappola della liquidità di Keynes, otteniamo una curva di domanda aggregata con un doppio gomito. Tale curva è indicata dalla curva Yd_2 . La configurazione di Yd_2 implica che il saggio d'interesse della trappola di liquidità sia inferiore al saggio della trappola delle merci. Se il primo fosse uguale o maggiore del secondo, per tutti i valori di $i > 0$ si otterrebbe:

$$(7) \quad \frac{dY}{dM} = 0.$$

Allora la (7) comporta una curva di domanda aggregata (Yd_3) perfettamente verticale.

RECENSIONI

MANFREDINI ML.: *Il capitale nella disposizione pubblica e privata*. Padova, Cedam, 1969, pp. XII-230, L. 3.200.

Questo libro di Maria Luisa Manfredini si propone d'individuare e illustrare quella concezione del capitale che, cercando d'interpretare i processi d'espansione, non solo delle imprese ma anche dei sistemi economici, pone in primo piano la « disposizione ». L'emergere dell'aspetto soggettivo del capitale, e delle implicazioni che ne derivano, è uno dei momenti più importanti nella evoluzione dell'analisi economica. Dai classici, ai quali il capitale appare incorporato nei beni diretti di produzione, in una visione ancora oggettiva del meccanismo dell'accumulazione, si giunge fino a Cassel che distingue con chiarezza tra la riproduzione del capitale in una economia statica e il suo incremento in una economia uniformemente progressiva.

In Schumpeter, in particolare, il concetto di « capacità d'acquisto », o « fondo di capacità d'acquisto », si lega strettamente a quello di « innovazione » per il quale i fondi mutuabili si concretizzano in mezzi di produzione, dando avvio, allorché esistano le condizioni favorevoli alla domanda di capitale disponibile, ai processi trasformativi delle strutture aziendali. Dopo di lui l'analisi del processo produttivo, che si realizza in una sequenza di combinazioni fattoriali sempre più efficienti, non poté più prescindere da quella della funzione imprenditoriale.

L'autrice chiarisce molto bene come la disponibilità del capitale, importante nella sua formulazione teorica, acquisti un rilievo specifico nel concreto procedere dell'industrialismo; oggi il concetto non può venir ristretto nella categoria storica del capitalismo, non può venir limitato alla « somma dei capitali privati ». Esso, infatti, sta già ampliandosi fino a comprendere, prescindendo dall'assetto istituzionale, ogni funzione capace di assicurare la crescita delle imprese e, quindi, l'espansione dei sistemi economici. Maria Luisa Manfredini si rende perfettamente conto, e lo chiarisce in pagine dense di considerazioni, come l'imprenditorialità, sia privata che pubblica, venga sempre definita dalla disponibilità sui fattori produttivi; come la crescita delle aree economiche dipenda dal comportamento imprenditoriale, anche se in quelle sottosviluppate e arretrate la disposizione pubblica possa, o debba, assumere talvolta i compiti della privata.

La strategia dell'impresa può svolgersi in molteplici direzioni; ma è la relazione profitto-espansione che garantisce il perseguimento dell'efficienza produttiva, anche se questa non viene necessariamente conseguita secondo i postulati marginalistici della massimizzazione del profitto. Siffatto tipo di analisi sposta la riflessione dell'autrice sull'importanza della redditività globale di una economia, e la sollecita a individuare, in una visione dinamica dell'interdipendenza, le caratteristiche di quelle grandezze che contribuiscono all'espansione dell'intero sistema economico. Anche da questo punto di vista, tuttavia, l'efficienza, nel suo significato più pregnante, appare all'autrice la guida più certa per le scelte della disposizione privata e pubblica se esse intendono evitare soluzioni artificiali che finirebbero per impedire la creazione e la diffusione stessa del benessere. Deve operare, quindi, una complessa complementarità tra le diverse variabili che alimentano la dinamica del fenomeno produttivo per cui la produttività di un fattore tecnico è davvero tale

soltanto se riesce a stimolare opportunamente l'azione di quelli, extra economici o meta economici, che, generatori e propagatori del processo d'incivilimento, costituiscono la garanzia di una crescita non fittizia.

UMBERTO MEOLI

MACCHIORO Aurelio: *Studi di Storia del Pensiero Economico*. Milano, Feltrinelli, 1970, pp. 850.

This giant volume is a collection of essays dealing with different aspects of the history of economic thought. The author shows knowledge, scholarship, industry, and fresh insight. It is to be regretted that this interesting work is marred by many shortcomings, especially by Macchioro's unbridled aggressiveness which may be attributable to his intellectual development. Macchioro started his career as a student of Keynes; for this sin he asks forgiveness. (M. p. 7 n. 2) Later he was converted to Marx. Recent converts have to be handled with care; they are more fanatical than disciples born into the faith.

The dialogue between the defenders and the critics of the Marxian system started about one hundred years ago. It is still going on. Two different strategies were developed: the debate of the conciliatory spirit and the arguments of mutual destruction. The discussants accepting the peaceful dialogue agree that the ideas of *Das Kapital* as well as the thoughts of the non-Marxian systems belong in the same corpus of economic laws and concepts. Pioneers of this approach were the Austrian Marxists Renner, Bauer, and Hilferding; more recent discussants are Zaubermann and Bronfenbrenner. Unfortunately, this tolerant form is not the rule but the exception. Most dialogues about Marx are conducted by fanatics with malice toward everyone and with charity toward none. The Marxists reject the post-Ricardian tradition and the anti-Marxists deny the scientific value of *Das Kapital*.

Macchioro does not make a clear choice between these two strategies. Some of his historical papers are written with only a small admixture of Marxian bias. As Marxian theorist he joins the fight to the finish against modern theory.

Macchioro asks himself, like many other Marxists, how is it possible to write and to rewrite non-Marxian analysis, when Karl Marx has revealed the class struggle as the very core of Bourgeois economy? (M. p. 431) Such a deviation from the true trend is due, so Macchioro assumes, to the dominating classes which need apology for their interests. This hypocritical defense is the Bourgeois theory after 1867. The tools of this justification are a pseudo-religion dressed up in mathematical formalism. Macchioro indicts as priests of this pseudo-religion Pareto, Menger, Wieser, Walras, etc. who invent strange natural laws: the increase of food (sic), the original accumulation of the wage funds, the marginal substitution, etc. (M. p. 435).

Besides these old accusations, Macchioro presents a new idea; i.e., his attempt to harmonize Marxian value and price theory. In the first volume of *Das Kapital*, Marx supposed that goods exchange in proportion to labor value. In the third volume, Karl Marx confessed that actual prices deviate from the labor value. He found the cause for the disequilibrium in free competition which equalizes the profit rates of different corporations. Each capitalist gets more or less than his exploitation gain; therefore, more or less than his labor value. For the last eighty years the discussion of this discrepancy kept Marxists and anti-Marxists busy defending or attacking this most controversial piece of the Marxian system. In spite of the innumerable solutions already offered, Macchioro is still able to suggest a new way: As monopoly capitalism has replaced free competition, no pressure

can be exerted to add to, or to subtract from, the individual exploitation gain. Monopoly or quasi-monopoly prices will be equal to the corresponding values. Macchioro condenses his interesting solution as follows: In 1894, when the third volume of *Das Kapital* was published, value and price deviated from each other because free competition prevailed. In 1970 prices and values came to congruency because monopolist competition prevailed. That this ingenious explanation is the last word in this controversy seems rather doubtful. If Macchioro were right, individual profits should be very much at variance with each other, but contemporary statistics show that profits of corporations do not differ very much.

Macchioro's treatment of the labor value theory reveals the best and the worst in him; he sees new perspectives, but due to his carelessness and his dogmatism he exposes himself to criticism which, by more thoroughness, he could have avoided. Light and shadows of his working ways are also revealed in his revision of the history of economic thought. Here he proposes three corrections: ban the hunt for forerunners, develop « no merit » catalogues for theories, and retrieve the history of political economy.

Joseph Schumpeter, Paul Douglas, and others have seduced generations of historians into seeking predecessors (M. pp. 31-35). They have, Macchioro claims, divided the whole body of economic ideas into compartments. Each box contains one kind of theory which is so arranged that the display starts with the crudest form and ends with the most sophisticated specimen of this thought. It is not quite clear why this procedure annoys Macchioro. The reasons he gives for his displeasure contradict each other. First, he declares that theorists are children of their age; therefore, theories are historical categories, which explain only facts and events of the theorist's own society. Only a vague analogy combines theories of different ages (p. 32). Three pages later he claims the opposite: the search for forerunners has to be abandoned, because it hinders the continuity of past, present, and future thought (p. 35). Macchioro's intentions are perhaps clarified in a footnote on Cantillon (35 n. 2). Jevons' rediscovery of Cantillon does not impress Macchioro. Cantillon had no influence on the history of economic thought. The Physiocrats did not copy him and the economists between 1776 and 1881 did not know him. Therefore, Macchioro concludes, this economist does not belong in the historical continuum and should remain neglected. Macchioro loses sight of the fact that the reconstruction of continuity is only one object of the history of economic thought. Another task consists in finding forgotten ideas. The more complete our catalogue of earlier thinking is, the less the theorist is forced to recreate or to reinvent lost thoughts. In spite of all the books written about the history of economic thought, no science has suffered so much from the disappearance of past thoughts as economics. Cantillon's fate is a strike against, and not in favor of, Macchioro's argument. Macchioro himself mentioned Einaudi and Hayek, who enumerated a number of Cantillon's ideas which had to be recreated, because for a long time nobody read Cantillon.

Macchioro's ban on the search for forerunners is less acceptable than his second plea for revision. Macchioro argues that the hunt for forerunners will lead to a pedantic marking of merits and demerits for earlier theories. Basis for this grading system is the distance of the older thought from the most recently developed technique. The smaller the distance the higher the mark. Macchioro pleads for doing away with this yardstick. Here Macchioro touched a sore spot. Praise and blame are justified in other sciences where one contemporary theory is the best available explanation at the moment. It is typical of economic thinking today that several solutions are offered for the same problem. A yardstick of praise and blame whose one end cannot be fixed is indeed of doubtful validity. Yet the historian can only restrict, but not eliminate, this marking system. He has to distinguish between those ideas of the past which should be present and those which should be eliminated in his

publication. Obviously, the writer ought to have the right of choice, hinged on the tactful and tolerant use of some yardstick of excellence.

In connection with this criticism Macchioro designs the program for a new history, which he labels a history of political economy. In Macchioro's history, economic thought ought to be taught and studied in connection with social and scientific changes. This program is acceptable but it is not new: Wilhelm Roscher, Thorstein Veblen, Wesley Mitchell already blended political, economic, social, and cultural elements in their presentation of economic thinking. Even Joseph Schumpeter, also a target of Macchioro's tactless remarks, used this approach. He could do so, because no sufficient reason exists to separate the report on the history of theories from Macchioro's program.

Macchioro is more interesting as a writer of history than as a philosopher who debates about the form and content of future history writing. We owe him one of the outstanding portraits of Jean Baptiste Say (M. p. 101), the description of Say's time, life philosophy, and economic ideas, his frustration, struggle, and very late triumph. Sometimes Macchioro ignores the dateline of 1867 after which, according to Macchioro's mythology, non-Marxist economists turned automatically to sycophants of the Bourgeois class. He can appreciate economists who published after that fateful year. Macchioro's essays dealing with the personalities and achievements of Ferrara, Pareto, Marshall, Keynes, and others show good scholarship, are elegantly presented, and display only a somewhat restricted bias. The respect with which Macchioro treats Vilfredo Pareto, the outspoken opponent of Marxism, socialism, and democracy (p. 798 et passim) is remarkable. Macchioro even wrote a good report on Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, comparing Sraffa's ideas with Marxian thoughts. This tolerant interpretation is rooted in his deep understanding of the intellectual and political life in France, Italy, and England. Whenever Macchioro does not possess a knowledge of the cultural background, he is likely to supersede balanced analysis with Marxian slogans. Especially, the description of Austrian and German theories suffers under the generous application of Marxian mythology. So Macchioro claims boldly that Menger's and Boehm-Bawerk's systems reflected the situation of the old Hapsburg monarchy where the stage of industrial revolution had not been reached (M. p. 378). Has the author ever read an economic history of the Austrian monarchy?

Reflecting on this misinterpretation of the Austrian School, it becomes more than doubtful that Marxism is a healthy source of education and information for Macchioro. He had neither the ability of George Lukacz nor of Nicolai Bucharin to gain new perspectives and insights from Marxian sociology. Macchioro is a very able historian as long as he follows the tradition of Western historiography. His achievements as a Marxist historian can be easily overrated.

EMIL KAUDER

MARCHESE Ugo: *Il Sistema dei Trasporti, produzione concorrenza, programmazione, localizzazioni*. Genova, Edizioni Culturali Italiane, 1971, pp. 795, L. 7.500.

L'opera, destinata dall'a. agli studenti universitari e a tutti coloro che intendano occuparsi dell'economia dei trasporti, si articola in 6 parti nelle quali i problemi dei trasporti vengono presentati sistematicamente sotto due aspetti, considerando il settore dei trasporti in quanto produttore dei corrispondenti servizi e analizzando il ruolo promozionale svolto dai trasporti nei confronti delle altre attività economiche.

Le parti I, II e II sono dedicate all'esame degli elementi che compongono il sistema

dei trasporti, alla produzione dei servizi di trasporto, alla formazione dei prezzi di mercato e quindi alle diverse strutture di mercato.

L'equilibrio dell'impresa dei trasporti viene considerato dall'A., alla luce del marginalismo che, in un approccio microeconomico, appare, nonostante le numerose critiche ad esso rivolte, il metodo scientifico più valido per individuare le condizioni di redditività dell'impresa. Del resto l'astrattezza del metodo viene superata dall'a. proponendo un'analisi più approfondita dei costi di produzione, dei rendimenti di scala, delle discontinuità tecnologiche, al fine di includere tali elementi nei modelli di equilibrio delle imprese dei trasporti, ed assicurare, pertanto, ad essi un maggiore realismo.

Tuttavia si fa riferimento anche alle moderne teorie dell'impresa che studiano la formazione del prezzo secondo la strategia del «costo pieno». Se si tiene presente che il metodo del costo pieno può essere riconducibile a quello proposto dai marginalisti, si giustifica la preferenza accordata dall'A. alla logica marginalistica nello studio dell'impresa dei trasporti in condizioni concorrenziali.

Vengono approfonditi dall'A. anche i problemi della formazione del prezzo in condizioni non concorrenziali e del ruolo svolto dal progresso tecnico nel determinare la dimensione ottimale dell'impresa dei trasporti.

Per quanto riguarda la formazione del prezzo al di fuori di strutture non concorrenziali di mercato, è da dire che ai fattori di indeterminatezza che sono propri dei mercati oligopolistici e che impediscono all'analisi economica di apprestare *ex ante* modelli comportamentistici, si aggiungono quelli derivanti dalla considerazione del servizio dei trasporti come infrastruttura sociale. A questo punto è ovvio che per valutare il grado di efficienza del settore deve essere abbandonato ogni riferimento a parametri di redditività e deve essere data prevalenza al principio di funzionalità rispetto ai fini prescelti di politica economica. In questo contesto l'A. esamina i criteri che ispirano la formazione delle tariffe e la differenziazione delle stesse allo scopo di escutere la rendita dei più abbienti e avvantaggiare i meno abbienti. Con tali problemi si entra nel vivo dell'economia del benessere, di una disciplina relegata dal positivismo prevalente ai margini della scienza economica, alla quale l'economia dei trasporti ha dato rilevanti spunti di dibattito.

Il secondo ordine di problemi, relativo al progresso tecnico nel settore dei trasporti, è trattato dall'A. in relazione alla dimensione più economica dell'impresa dei trasporti e alla determinazione del prezzo di mercato dei servizi.

In particolare si fa notare che l'espansione dimensionale sposta la zona dei rendimenti decrescenti e di conseguenza costringe l'impresa a trovare il punto di equilibrio in una fase di rendimenti decrescenti; ciò notoriamente significa che, se il prezzo si livella al costo marginale di produzione, l'impresa offre i servizi del trasporto ad un prezzo inferiore al costo medio di produzione. Da qui la necessità di impostare, in tali casi, il problema della determinazione dei prezzi o delle tariffe di trasporto sulla base di considerazioni extra-economiche.

Quelli sopra accennati sono soltanto alcuni dei problemi trattati nell'opera in oggetto. L'analisi dell'A. abbraccia un vasto orizzonte che va dalla produzione del servizio di trasporto in senso stretto a quella delle infrastrutture di trasporto. Complessivamente i due momenti simultanei del sistema dei trasporti comportano elementi di costo non sempre di facile imputazione ai fini della determinazione di un prezzo che rispecchi il costo effettivo di produzione e che, quindi, come tale, possa agire da parametro di efficiente allocazione delle risorse.

Le parti IV, V e VI sono dedicate allo studio del sistema dei trasporti come infra-

struttura di un sistema economico generale. In tale prospettiva vengono considerati i problemi della programmazione, fra i quali particolare cura è dedicata dall'a. al settore dei trasporti marittimi, quelli della localizzazione e quelli, infine, delle aree gravitazionali e delle economie regionali.

E' da dire che nel trattare i problemi della localizzazione l'a. non si limita a considerare i trasporti in quanto danno luogo a costi, ma estende e generalizza l'analisi per considerare in che modo l'esistenza di una infrastruttura di trasporto crea degli effetti di attrazione o di diffusione che contribuiscono a determinare l'assetto territoriale delle attività produttive e dei centri abitati.

I riferimenti bibliografici, sempre ricchi, aggiornati e ben dosati, proposti alla fine di ogni capitolo mostrano la fecondità del dibattito scientifico che si va svolgendo intorno ai problemi di economia dei trasporti e mostrano anche i riflessi dell'evoluzione della teoria economica generale nel campo dell'analisi relativa all'economia dei trasporti. Tali riferimenti sono oltre tutto indicativi di una letteratura per chi volesse approfondire la materia.

A tal fine l'a. alla trattazione di carattere generale in ordine ai diversi problemi, fa sempre seguire un'analisi più specifica, quasi a volere spianare la strada al ricercatore che volesse approfondire alcuni punti della vasta materia. Così i problemi di microeconomia dei trasporti riguardanti il costo di produzione e la formazione dei prezzi sono approfonditi nei capitoli IV, V, VIII; mentre i problemi della localizzazione e della programmazione territoriale sono delineati alla luce delle più avanzate teorie scientifiche nei capitoli XV e XX.

La sistematicità dell'analisi e la chiarezza espositiva che si accompagnano per tutta la trattazione, nonché la vastità dei problemi trattati con riferimento alle più recenti teorie economiche conferiscono a quest'opera i pregi di un buon testo universitario di economia dei trasporti.

VINCENZO LI DONNI

BANCO DI NAPOLI

BILANCIO AL 31

Il Consiglio Generale del Banco di Napoli, riunitosi a Napoli in sessione ordinaria il 30 aprile 1971
Generale Prof. Salvatore Guidotti ha approvato all'unanimità il bilancio al 31 dicembre 1970 dell'Azienda

ATTIVO

Cassa e somme disponibili a vista presso altri Istituti	L.	54.867.748.259	
Depositi vincolati presso la Banca d'Italia ed altri Istituti	»	165.387.485.390	
Valori dell'Azienda:			
— Buoni del Tesoro ordinari	L.	120.050.000.000	
— Buoni del Tesoro poliennali	»	89.076.414.765	
— Altri titoli emessi dallo Stato	»	51.755.702.517	
— Obbligazioni di Istituti Speciali di Credito	»	195.477.088.966	
— Altre obbligazioni	»	9.518.262.078	
— Azioni	»	15.115.893.097	» 480.993.361.423
			L. 701.248.595.072
Portafoglio:			
— Ordinario ed agrario	L.	323.197.832.491	
— Operazioni a medio e lungo termine	»	5.697.807.307	
— Effetti riscontati	»	93.097.386.355	
	L.	421.993.026.153	
Conti correnti - saldi debitori	»	1.212.090.183.058	
Anticipazioni	»	65.809.640.385	
Riparti attivi	»	5.356.178.060	» 2.044.650.660.745
Mutui	»	339.401.633.089	L. 2.745.899.255.817
Partecipazioni varie	L.	19.397.379.168	
Partecipazioni alle Sezioni annesse	»	9.300.000.000	» 28.697.379.168
			» 9.536.808.756
Immobili			L. 2.784.133.443.741
Partite varie			» 8.110.866.351
Ratei attivi			» 6.220.742.724
Risconto del passivo			» 62.119.687
Effetti ricevuti per l'incasso			» 50.427.381.277
Esattorie e Ricevitorie - saldi debitori			» 178.157.203.417
Valori di investimento del Fondo Trattamento di Quiescenza:			
— Immobili	L.	1.883.181.114	
— Titoli	»	3.140.847.486	» 5.024.028.600
			L. 3.032.135.785.797
Debitori per accettazioni e documenti:			
— Debitori per accettazioni	L.	680.315.939	
— Aperture di credito confermate	»	6.748.053.155	
— Aperture di credito semplici	»	395.486.812	» 7.823.855.906
Avalli e fidejussioni			» 104.738.361.752
Corrispondenti c/ assegni in bianco			» 4.211.670.000
Valori di terzi in deposito			» 649.267.393.576
Depositari di titoli e valori			» 381.028.252.987
			L. 4.179.205.320.018

I mezzi raccolti, compresa l'attività delle Sezioni Speciali e delle Filiali all'estero, hanno segnato un incremento, senza dubbio notevole, di 363,3 miliardi in valore assoluto e del 17,2 in misura percentuale, raggiungendo i 2.479,2 miliardi di lire. La raccolta presso la clientela, articolata su una larghissima base di conti alimentata in misura preponderante dalla piccola e media clientela privata, riconferma i suoi tradizionali pregi di genuina formazione di risparmio e di notevole stabilità.

Il complesso degli impieghi dell'Istituto è salito a 2.044,6 miliardi, con un aumento di 180,0 miliardi, pari al 9,7%.

La Sezione di Credito Agrario — fattore fondamentale dello sviluppo agricolo del Mezzogiorno — ha presentato un andamento soddisfacente: l'ammontare degli impieghi è passato a 262,7 miliardi, con

ISTITUTO DI CREDITO DI DIRITTO PUBBLICO - FONDATA NEL 1539

FONDI PATRIMONIALI E RISERVE L. 95.982.829.652

DICEMBRE 1970

sotto la presidenza del Cavaliere del Lavoro Dott. Stanislao Fusco e con l'intervento del Direttore Bancaria e delle Sezioni annesse.

PASSIVO

Depositi fiduciari	L.	719.002.576.000	
Buoni fruttiferi della Sezione di Credito Industriale	"	67.980.870.000	L. 786.983.446.000
Conti correnti - saldi creditori	L.	1.320.330.746.773	
Conti correnti di pertinenza estera	"	91.802.342.562	" 1.412.133.089.335
Fondi di terzi in amministrazione			L. 2.199.116.535.335
			" 107.727.379.636
Cartelle di Credito Fondiario	L.	170.213.941.521	L. 2.306.843.914.971
Obbligazioni di Credito Industriale	"	2.100.000.000	" 172.313.941.521
Vaglia, fedi di credito e assegni in circolazione			L. 2.479.157.856.492
Anticipazioni passive			" 50.397.149.581
Cessionari di effetti riscontati			" 56.958.354.258
			" 93.097.386.355
Partite varie			L. 2.679.610.746.686
Ratei passivi			" 8.631.676.172
Risconto dell'attivo			" 24.217.324.881
Cedenti effetti per l'incasso			" 8.514.173.723
Esattorie e Ricevitorie - saldi creditori			" 33.484.681.361
			" 175.980.987.018
Patrimonio			L. 2.930.439.589.841
Capitale di fondazione	L.	40.000.000.000	
Fondi di dotazione delle Sezioni	"	10.725.000.000	
Fondi di riserva	"	8.023.896.528	" 58.748.896.528
Fondi di riserva speciale a copertura rischi			" 33.245.754.018
Fondi rischi e perdite art. 2 Legge 27-7-1962 n. 1228			" 2.900.000.000
Utile netto 1970 a ripartire			" 1.777.516.810
Fondo Trattamento di Quiescenza			" 5.024.028.600
			L. 3.032.135.785.797
Accettazioni e documenti per conto terzi			" 7.823.855.906
Avalli e fidejussioni			" 104.738.361.752
Dotazione assegni in bianco			" 4.211.670.000
Depositanti terzi di valori			" 649.267.393.576
Titoli e valori depositati presso terzi			" 381.028.252.987
			L. 4.179.205.320.018

un'espansione del 10,1%. La Sezione di Credito Industriale ha segnato un ulteriore confortante sviluppo negli impieghi, pari al 17,6%, passando a 141,8 miliardi. Gli impieghi della Sezione di Credito Fondiario hanno infine presentato un aumento del 5,7 per cento, raggiungendo 200,1 miliardi.

Gli utili netti — sulla stessa linea degli esercizi precedenti, a testimonianza della stabile redditività della gestione — sono risultati pari a 1.778 milioni, dopo aver provveduto ad adeguati accantonamenti.

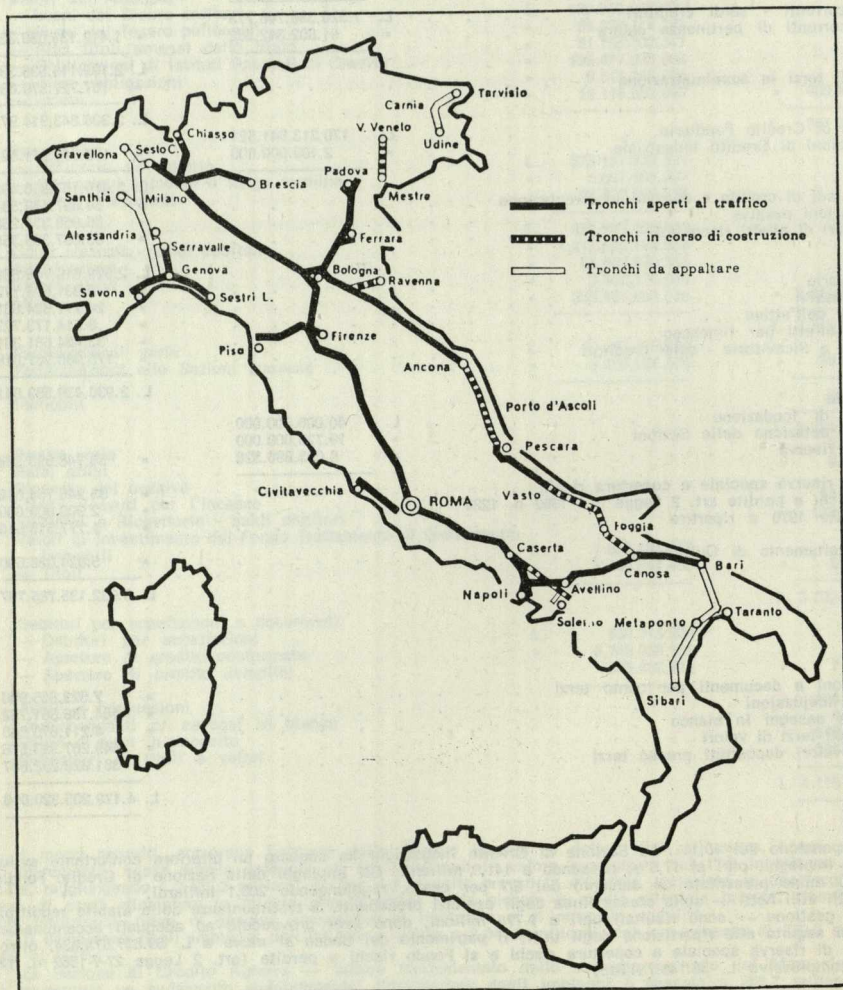
In seguito alla ripartizione degli utili, il patrimonio del Banco si eleva a L. 59.837.075.634, oltre ai Fondi di riserva speciale a copertura rischi e al Fondo rischi e perdite (art. 2 Legge 27-7-1962 n. 1228) per complessive L. 36.145.754.018.

***autostrade* s. p. A.**

(GRUPPO I.R.I.)

RELAZIONE ALL'ASSEMBLEA PER L'ESERCIZIO 1970

SITUAZIONE DELLA RETE AL 29 APRILE 1971



Il 29 aprile si è riunita l'assemblea degli azionisti della società « Autostrade ». Nella sua relazione, il Presidente e Amministratore Delegato, Ing. Ennio Santucci, ha tracciato un ampio panorama della situazione autostradale italiana. Nel corso del 1970, la rete nazionale in esercizio si è accresciuta di oltre 405 chilometri, consentendo l'ultimazione di alcune delle più importanti direttrici autostradali del Paese, come la Bologna-Padova, la Trieste-Venezia, la Torino-Aosta, la Torino-Savona, la Roma-L'Aquila ed il completamento per nove decimi della Salerno-Reggio Calabria.

Sul piano operativo, il bilancio 1970 è quindi positivo. E ciò nonostante la permanenza di fattori negativi legati all'avversa congiuntura attraversata dal Paese che determinò, in pratica, una generale stretta finanziaria, creando serie difficoltà nell'approvvigionamento di capitali. La società « Autostrade », grazie all'importante emissione obbligazionaria effettuata nell'ultimo scorcio del 1969, si è trovata nella condizione di poter fronteggiare la situazione con tranquillità, ricercando all'estero le fonti finanziarie sostitutive di quelle nazionali. Si è così giunti, nel dicembre del 1970, alla conclusione di un prestito estero di 125 milioni di dollari della durata di sei anni, per il quale l'IRI, come di consueto, ha offerto la sua garanzia. Il prestito — oltre che costituire un'operazione ponte, intesa a superare la congiuntura nazionale — ha permesso di aprire un'ulteriore fonte di finanziamenti con possibilità di sviluppi futuri a lungo termine. In correlazione con le migliorate prospettive finanziarie, la società ha portato avanti sollecitamente alcuni progetti di ampliamento e completamento della rete esistente. Si è così dato luogo, all'inizio del 1971, non appena avutasì l'approvazione dei progetti da parte dell'ANAS, all'appalto dei lavori della Caserta-Salerno e del raddoppio dei rami terminali di Napoli dell'autostrada « del Sole ».

L'autostrada Caserta-Salerno è stata impostata, in aderenza alle prospettive del traffico, secondo il nuovo schema di sezione autostrade a tre corsie per carreggiata. Quanto ai rami terminali di Napoli, il progetto, di originale ideazione, permetterà l'uso dei due rami di Barra e di Capodichino quale asse di scorrimento esterno alla città, tra il terminale della tangenziale dell'Infrasud da un lato, e i raccordi con l'autostrada Napoli-Pompei, ed il porto di Napoli (eseguiti a cura dell'ANAS) dall'altro. La concezione del progetto permette altresì la realizzazione di singolari iniziative autostradali turistiche e commerciali, nell'immediata periferia di Napoli, nonché la realizzazione di un ulteriore accesso autostradale intermedio a quelli esistenti.

Lo stesso indirizzo integrativo delle iniziative autostradali con quelle esterne, è stato esteso ai progetti di altre aree di servizio, nella zona del Mezzogiorno, ed in particolare nelle tratte autostradali dell'Adriatica, ancora in costruzione, allo scopo di farne dei centri propulsivi di turismo e quindi di traffico. La più importante di queste iniziative, impostata con una variante di progetto intesa anche al rispetto del paesaggio circostante, sorgerà nelle vicinanze della città di Foggia.

Sono proseguiti a ritmo accelerato i lavori di costruzione dell'autostrada Adriatica e della Mestre-Vittorio Veneto, che si conta di ultimare entro il 1972.

La società « Autostrade » è anche pronta a dare immediata attuazione a due altri importanti progetti che fanno parte degli ampliamenti e completamenti del programma di cui alla Legge 28 marzo 1968: si tratta del raddoppio di carreggiata da Mutedo ad Albisola, sull'autostrada Genova-Savona e della costruzione della terza corsia sulla Milano-Bergamo.

La società ha elaborato e perfezionato i progetti esecutivi della Bari-Taranto e dell'autostrada « dei Trafori », in vista di iniziare i lavori entro il 1971. E' inoltre in avanzata fase di elaborazione il progetto per allargare a sei corsie l'autostrada « del Sole » nella tratta Milano-Bologna, che presenta la più elevata punta di traffico estivo.

LE AUTOSTRAD E IN ITALIA

Al 31 dicembre 1970 la situazione della rete autostradale nazionale era la seguente:

	in esercizio	in costruzione	in programma	totali
	in chilometri			
realizzazioni dirette dello Stato	496,9	171,4	82,2	750,5
concessionaria « Autostrade »	1.916,7	379,8	620,1	2.916,6
altre concessionarie	1.493,3	675,4	823,5	2.992,2
Totali	3.906,9	1.226,6	1.525,8	6.659,3

Dai dati si rileva che il 59% della rete programmata era già in esercizio; il 19% era in costruzione mentre il restante 23% doveva ancora essere appaltato. Vivaci discussioni hanno accompagnato, nel corso dell'anno, la individuazione di ulteriori possibili iniziative: superate dalla decisione del Governo di subordinare l'avvio di nuovi lavori autostradali alle scelte prioritarie che verranno definite nell'ambito della programmazione nazionale.

La rete in esercizio della società « Autostrade » ha raggiunto alla fine del 1970 un'estensione di 1.917 chilometri, pari al 65% dei 2.917 affidati in concessione.

I costi sostenuti per i lavori eseguiti nel corso dell'anno ammontano a 110 miliardi di lire, di cui 86 rappresentano il costo dei lavori a base d'asta, 9 quello delle opere complementari e 15 gli oneri per espropriazioni, indennizzi e spese generali per la progettazione e la costruzione.

Nei 14 anni e mezzo trascorsi dalla posa della prima pietra della Milano-Napoli, avvenuta il 19 maggio 1956, la società ha messo in esercizio, in media, oltre 130 chilometri di autostrade all'anno.

Sulla rete in esercizio si sono realizzati, oltre ai lavori di manutenzione, interventi particolari intesi a rendere più agevoli i collegamenti colla viabilità ordinaria. In Liguria sono stati attivati all'allacciamento di Genova Est (Bisagno), che ha apportato un immediato beneficio alla viabilità di tutto il levante di Genova, e il viadotto Zinola a Savona Vado che interconnette la Genova-Savona, la Savona-Ventimiglia e la Torino-Savona. Sulla Milano-Laghi si è aperto al traffico lo svincolo di Arese limitato al traffico da e per Milano; sulla Napoli-Bari è stata messa in esercizio la nuova stazione di Lacedonia.

Sulla rete aziendale sono stati percorsi in totale 11 miliardi di chilometri, contro i 9,5 del 1969, con un incremento del 16% a fronte di una espansione della rete mediamente in esercizio nei due anni del 16,6%. Il traffico merci ha rappresentato il 23,6% (il 23,4% nel 1969) dei chilometri complessivamente percorsi.

Le misure previste dal Decreto Legge 26 ottobre 1970 ed in particolare l'aumento del costo della benzina e l'incremento delle tariffe di pedaggio per il traffico passeggeri a copertura dello speciale diritto di prelievo a favore dell'erario hanno influito sugli ultimi mesi del 1970 in maniera negativa sull'andamento del traffico, anche se la misura di tale fenomeno non può essere completamente affidata agli elementi statistici disponibili nel breve periodo intercorso dall'attuazione dei provvedimenti.

La politica perseguita dalla società « Autostrade » tende ad istituire una stretta connessione tra l'attività promozionale — soprattutto nei riguardi della rete del Mezzogiorno — ed agevolazioni tariffarie. In questo quadro, in collaborazione col Ministero del Turismo, dal 1° luglio 1970 sono state concesse tariffe preferenziali ai turisti stranieri sulle autostrade a sud di Roma e di Pescara. I risultati conseguiti, lusinghieri e incoraggianti, sono stati apprezzati dalle Autorità competenti con le quali si è alla ricerca di una formula di più stretta collaborazione.

L'indice degli incidenti sulla rete IRI riferito a 100 milioni di chilometri percorsi è diminuito, rispetto al 1969, dell'8%, quello degli incidenti mortali del 12% e del 9% quello dei morti.

Questi positivi risultati sono in accordo con una tendenza alla flessione dell'incidentalità su tutte le strade italiane che peraltro risulta molto più alta di quella autostradale.

* * *

Dopo aver approvato il bilancio al 31-12-70, l'assemblea degli azionisti ha proceduto alla nomina per il triennio 1971-73 del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale che risultano così composti:

Consiglio di Amministrazione: ing. Ennio Santucci (Presidente e Amministratore Delegato), cav. avv. Antonio Orlandi (Vice Presidente), dott. Alberto Cesaroni (Vice Presidente), avv. Fausto Calabria, avv. Lucio De Giacomo, dott. Antonio Moriconi, prof. Renato Serao.

Collegio Sindacale: prof. Giuseppe Mancino (Presidente), prof. Domenico Amodeo, dott. Arnaldo Del Sonno, dott. Vittorio Menichino, dott. Gastone Spinola (Sindaci effettivi); dott. Marcello Bigi, dott. Raffaele Picella (Sindaci supplenti).

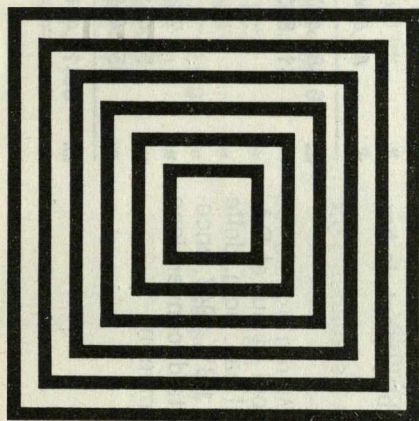
CONSORZIO DI CREDITO PER LE OPERE PUBBLICHE

ENTE DI DIRITTO PUBBLICO CON SEDE IN ROMA

VIA QUINTINO SELLA, 2

CAPITALE INTERAMENTE VERSATO L. 15,3 miliardi

RISERVE VARIE L. 114,9 miliardi



Nel corso della gestione 1970 il Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche ha perfezionato mutui in valuta legale ed estera per un importo complessivo di oltre 1.063 miliardi di lire. Tale ammontare è costituito da operazioni di finanziamento effettuate per l'aumento dei fondi di dotazione dell'IRI, ENI, EFIM, Mediocredito Centrale, e dell'IMI; per l'ordinamento pensionistico e provvidenze per la sicurezza sociale; per la costruzione di autostrade; per interventi dello Stato nel settore agricolo (Piano verde, edilizia rurale, Fondo di solidarietà nazionale per le aziende agricole); per interventi dello Stato nelle zone depresse del Centro Nord e del Mezzogiorno; in favore degli Enti locali ed IPAB, per opere portuali ed altre. Le emissioni obbligazionarie del Consorzio sono ammontate nell'esercizio

1970 complessivamente ad oltre 1.130,5 miliardi di lire di capitale nominale, di cui all'interno 997,7 miliardi di lire, all'estero, dollari USA 113,3 milioni pari a 71,2 miliardi di lire, marchi tedeschi 360 milioni, pari a 61,5 miliardi di lire.

L'ammontare delle emissioni obbligazionarie del Consorzio all'estero rispetto a quelle degli altri Enti è rappresentato dalla percentuale del 30,5%, contro quella del 69,5%, spettante agli altri Istituti, con riferimento al periodo intercorrente dal 1969 a tutto il 31 marzo 1971.

Effettuato uno stanziamento di circa 20 miliardi di lire al fondo rischi, l'esercizio 1970 si chiude con un utile netto di oltre 3,1 miliardi di lire, che ha consentito di accantonare oltre 1,5 miliardi di lire ai fondi di riserva.

BILANCIO al 31 Dicembre 1970**ATTIVO**

	31 dicembre 1970	31 dicembre 1969
1. Mutui in valuta legale ed estera	L. 6.406.726.398.391	L. 5.536.588.102.096
2. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921	» 8.733.691.405	» 9.786.456.912
3. Titoli di proprietà	» 5.900.634.567	» 6.215.687.115
4. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca di Italia ed altri Istituti di Credito	» 506.826.539.314	» 379.862.720.455
5. Depositi presso l'Agente Finanziario per il servizio delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	» 813.332.811	» 779.491.494
6. Debitori diversi e partite varie	» 15.603.501.276	» 26.912.830.089
7. Immobili	» 418.545.434	» 403.931.371
8. Mobili	» 1	» 1
9. Scarto per collocamento di obbligazioni da ammortizzare	» 44.464.767.867	» 30.612.733.739
	L. 6.989.487.411.066	L. 5.991.161.953.272
	» 415.863.795.475	» 358.361.729.900
10. Mutui stipulati c/ impegni	» 231.971.969	» 238.057.070
11. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921, per il cap. nom. delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	» 54.451.714.855	» 48.265.000.000
12. Assuntori di obbligazioni c/ impegni	» 959.455.563.500	» 669.288.698.125
13. Valori in deposito	L. 8.419.490.456.865	L. 7.067.315.438.367

PASSIVO

1. Capitale consorziale	L.	15.300.000.000	L.	15.300.000.000
2. Fondi di riserva	»	12.146.607.594	»	10.710.718.995
3. Fondo rischi	»	101.280.000.000	»	81.330.000.000
4. Obbligazioni in valuta legale ed estera	»	6.425.275.577.648	»	5.489.864.080.000
5. Anticipazioni passive	»	4.036.729.878	»	—
6. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	»	9.221.594.191	»	10.230.142.481
7. Portatori di obbligazioni in valuta legale ed estera	»	326.587.747.993	»	267.871.666.502
8. Portatori di obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	»	325.430.025	»	335.805.925
9. Mutui in corso di somministrazione	»	44.000.472.607	»	53.140.517.230
10. Creditori diversi e partite varie	»	45.941.353.187	»	57.414.169.195
11. Fondo per l'indennità di liquidazione al personale	»	1.327.109.627	»	1.066.420.988
12. Conti di previdenza del personale	»	820.844.443	»	710.559.273
13. Fondo ammortamento immobili	»	120.757.427	»	106.984.084
14. Utili dell'esercizio	L.	6.986.384.224.620	L.	5.988.081.064.673
	»	3.103.186.446	»	3.080.888.599
15. Mutuatari per mutui stipulati c/ impegni	L.	6.989.487.411.066	L.	5.991.161.953.272
16. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	»	415.863.795.475	»	358.361.729.900
17. Obbligazioni da emettere	»	231.971.969	»	238.057.070
18. Depositanti di valori	»	54.451.714.855	»	48.265.000.000
	»	959.455.563.500	»	669.288.698.125
	L.	8.419.490.456.865	L.	7.067.315.438.367

CASSA DI RISPARMIO DI SAVONA

Fondata nel 1840

Sede Centrale e Direzione Generale in SAVONA - Corso Italia, 10

tel. 27551 (n. 5 linee urbane)

tel. 30606 (operatore in titoli)

Agenzie in città: n. 1 - PORTO — n. 2 - MERCATO ORTOFRUTTICOLO — n. 3 - CENTRALE — n. 4 - FORNACI — n. 5 - VILLAPIANA.

Agenzie in provincia: Albisola Marina, Albisola Superiore, Altare, Andora (s.), Bardineto (s.), Boggio Verezzi, Cairo Montenotte, Calizzano, Carcare, Celle Ligure, Cengio, Cerialle, Cisano sul Neva (s.), Finale Ligure Borgo, Millesimo, Noli, Ortovero, Sassello, Spotorno, Urbe (s.), Vado Ligure, Varigotti, Ufficio di corrispondenza in Piana Crixia.

TUTTE LE OPERAZIONI BANCARIE

DEPOSITI AMMINISTRATI	oltre 58.543.000.000
PATRIMONIO	1.626.000.000

ISTITUTO DI CREDITO FONDIARIO DELLA REGIONE MARCHIGIANA

(ENTE MORALE) - SEDE CENTRALE IN ANCONA

Fondatrici e partecipanti: le Casse di Risparmio di ANCONA, ASCOLI PICENO, FABRIANO e CUPRAMONTANA, FANO, FERMO, JESI, LORETO, MACERATA e PESARO.

BILANCIO AL 31-12-1970

— Mutui in essere	L. 53.384.468.807
— Mutui stipulati da erogare	» 8.315.733.000
— Cartelle fondiari in circolazione	» 55.632.375.000
— Fondi patrimoniali	» 3.329.875.062

L'assemblea dei partecipanti riunita il 24 aprile 1971 ha approvato il bilancio dell'esercizio 1970 che si è chiuso con un utile netto di L. 160.053.262.

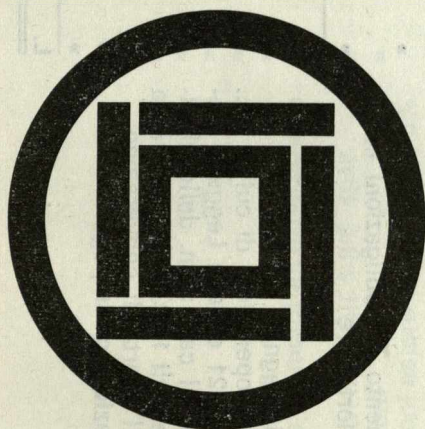
ISTITUTO DI CREDITO PER LE IMPRESE DI PUBBLICA UTILITA'

ENTE DI DIRITTO PUBBLICO CON SEDE IN ROMA

VIA QUINTINO SELLA, 2

CAPITALE INTERAMENTE VERSATO L. 21 miliardi

RISERVE VARIE L. 43,3 miliardi



Nel corso della gestione 1970 l'Istituto di Credito per le Imprese di Pubblica Utilità ha perfezionato mutui per oltre 110,5 miliardi di lire, di cui circa 77,5 miliardi all'interno, 13,3 miliardi all'esportazione ed oltre 19,7 miliardi all'estero.

Una parte dei mutui all'interno, circa 59,3 miliardi di lire, pari ad oltre il 76%, riguarda aziende operanti nel Mezzogiorno.

Le emissioni obbligazionarie dell'Istituto nell'esercizio 1970 sono ammontate complessivamente ad oltre 115 miliardi di lire

di capitale nominale, di cui circa 59,3 miliardi di serie ordinarie ed oltre 55,7 miliardi di serie speciali.

L'Istituto ha inoltre contratto sul mercato di Londra un prestito in dollari U.S.A. di \$ 100 milioni.

Effettuato uno stanziamento di 4.800 milioni di lire al fondo rischi, l'esercizio 1970 si chiude con un utile netto di circa 1.543 milioni di lire, che ha consentito di accantonare circa 800 milioni di lire ai fondi di riserva.

BILANCIO al 31 Dicembre 1970

	31 dicembre 1970	31 dicembre 1969
ATTIVO		
1. Mutui		
2. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48	L. 790.675.286.708	L. 738.763.716.430
3. Titoli di proprietà		
4. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca d'Italia ed altri Istituti di Credito	» 12.937.231.629	» 14.599.583.614
5. Depositi presso gli Agenti Finanziari per il servizio delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	» 49.441.327.161	» 607.076.510
6. Debitori diversi e partite varie	» 135.783.570.979	» 83.132.084.783
7. Immobili	» 1.124.057.418	» 1.155.284.774
8. Mobili	» 9.469.652.371	» 6.612.367.830
9. Scarto per collocamento di obbligazioni in valuta legale, da ammortizzare	» 418.545.434	» 395.951.371
	» 1	» 1
	» 13.458.252.000	» 6.837.845.000
PASSIVO		
10. Mutui stipulati c/ impegni	L. 1.013.307.923.701	L. 852.103.910.313
11. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48, per il cap. nom. delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	» 22.859.131.995	» 54.420.246.989
12. Assuntori di obbligazioni c/ impegni	» 317.295.287	» 324.356.965
13. Valori in deposito	» 53.886.835.145	» —
	» 33.295.718.397	» 34.746.038.570
	L. 1.123.666.904.525	L. 941.594.552.837

ATTIVO

1. Mutui
2. Crediti derivanti dalla sistemazione e conversione dei prestiti prebellici italiani in valuta estera, di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48
3. Titoli di proprietà
4. Depositi in c/c presso il Tesoro, la Banca d'Italia ed altri Istituti di Credito
5. Depositi presso gli Agenti Finanziari per il servizio delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947
6. Debitori diversi e partite varie
7. Immobili
8. Mobili
9. Scarto per collocamento di obbligazioni in valuta legale, da ammortizzare
10. Mutui stipulati c/ impegni
11. Crediti derivanti dalle operazioni di cui al D.L. 8 settembre 1947, n. 921 ed alla Legge 3 febbraio 1951, n. 48, per il cap. nom. delle obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione
12. Assuntori di obbligazioni c/ impegni
13. Valori in deposito

PASSIVO

1. Capitale	L.	21.000.000.000	L.	5.250.000.000
2. Fondi di riserva	»	9.138.138.672	»	8.389.600.250
3. Fondo rischi	»	33.412.333.000	»	30.362.333.000
4. Obbligazioni	»	767.516.912.500	»	712.349.632.500
5. Prestiti in valuta estera	»	62.300.000.000	»	—
6. Anticipazioni passive su mutui all'esportazione ed all'estero	»	3.117.505.284	»	3.149.656.892
7. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	»	13.616.436.801	»	15.275.479.554
8. Portatori di obbligazioni	»	63.846.764.778	»	56.008.639.485
9. Portatori di obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947	»	444.852.246	»	479.388.834
10. Mutui in corso di somministrazione	»	768.823.200	»	—
11. Creditori diversi e partite varie	»	36.482.404.975	»	19.416.157.292
12. Fondo ammortamento immobili	»	120.757.427	»	106.984.084
13. Utili dell'esercizio	L.	1.011.764.928.883	L.	850.787.871.891
	»	1.542.994.818	»	1.316.038.422
14. Mutuatari per mutui stipulati c/ impegni	L.	1.013.307.923.701	L.	852.103.910.313
15. Obbligazioni estere trentennali 1-3% 1947, ancora da emettere in base all'offerta di conversione	»	22.859.131.995	»	54.420.246.989
16. Obbligazioni da emettere	»	317.295.287	»	324.356.965
17. Depositanti di valori	»	53.886.835.145	»	—
	»	33.295.718.397	»	34.746.038.570
	L.	1.123.666.904.525	L.	941.594.552.837

MEDIOCREDITO REGIONALE LOMBARDO

L'attività nell'esercizio 1970

Presieduta dal Prof. Giordano Dell'Amore il 30 aprile 1971 si è tenuta in Milano l'Assemblea dei Partecipanti all'Istituto, che ha approvato la Relazione del Consiglio di amministrazione e il Bilancio chiuso al 31 dicembre 1970.

Nel decorso esercizio il lavoro svolto dall'Istituto ha risentito delle numerose difficoltà di ordine finanziario ed economico e delle tensioni sociali, che purtroppo ancora influenzano il sistema produttivo del Paese.

Le domande pervenute (1.282 per L. 89 miliardi) sono state di ammontare inferiore a quelle del 1969, e anche i finanziamenti accordati hanno subito una flessione del 16% rispetto al precedente esercizio.

L'ammontare di L. 48 miliardi di finanziamenti industriali concessi nel 1970 ha agevolato la realizzazione di oltre L. 100 miliardi di investimenti produttivi: dall'inizio dell'attività sale così a oltre L. 476 miliardi l'importo complessivo dei finanziamenti industriali accordati dall'Istituto, i quali hanno reso possibile la realizzazione in Lombardia di investimenti industriali per oltre 900 miliardi di lire.

Quanto alla ripartizione dei finanziamenti concessi per ramo d'industria, nel trascorso esercizio si è consolidata la consueta prevalenza delle aziende del settore metalmeccanico (dal 38% al 45%), per contro una diminuzione abbastanza sensibile presentano i finanziamenti concessi alle industrie tessili e dell'abbigliamento (dal 19% al 16%): detta circostanza conferma come il settore stenti a trovare con le proprie forze una via d'uscita dalla crisi che lo investe da parecchi anni. In discreto aumento invece i finanziamenti alle industrie chimiche (dal 7% al 10,7%).

Il Portafoglio è aumentato da L. 214 miliardi a L. 224 miliardi, con un incremento di L. 10 miliardi, al netto dei consistenti rimborsi effettuati dalle imprese finanziate: peraltro, a seguito della ripresa delle erogazioni, il Portafoglio alla fine del primo quadrimestre del corrente anno è salito a oltre L. 244 miliardi (+ L. 20 miliardi).

Anche durante il 1970 l'Istituto ha continuato a dare un consistente appoggio alle piccole imprese, le quali hanno fruito del 75% dei finanziamenti industriali accordati, per oltre il 53% del relativo importo globale.

Per quanto concerne la distribuzione territoriale dei finanziamenti, permane la prevalenza della provincia di Milano, ma si è ancora rafforzato l'aumento dei finanziamenti a favore di iniziative realizzate nelle altre province della Lombardia e in particolare nel bresciano.

Sodisfacente può ritenersi l'attività svolta in materia di sconto di cambiali derivanti da vendite di macchinari sul mercato nazionale con pagamento dilazionato a' sensi della legge 1329/1965 (Sabatini): gli sconti effettuati sono stati 625 per L. 8,6 miliardi (contro 546 per L. 5,8 miliardi nel 1969).

In sensibile contrazione, sia come numero che come importo, sono state purtroppo le domande presentate da imprese commerciali: esse sono state 114

per L. 1,9 miliardi (contro 215 per L. 7 miliardi nel 1969). Anche tale circostanza conferma il profondo stato di disagio attraversato dalla categoria, non certo favorevole a dare inizio a nuovi investimenti.

Le domande relative allo smobilizzo di crediti per vendite all'estero di merci e servizi con pagamento dilazionato sono state 52 per complessivi L. 9 miliardi (contro 102 per L. 10,7 miliardi nel 1969); la maggioranza riguarda vendite a Paesi dell'Europa orientale e del MEC. Tenuto conto che nell'anno decorso le esportazioni del nostro Paese non sono state particolarmente brillanti, i risultati conseguiti possono ritenersi soddisfacenti.

L'Assemblea ha inoltre rilevato, con vivo rammarico, che con il 31 dicembre scorso sono venute a mancare le possibilità operative della legge 614/1966 relative ai finanziamenti industriali agevolati in territori montani e in zone depresse del Centro-Nord: detto provvedimento, che si accompagna al disegno di legge sui « disincentivi diretti » per le iniziative realizzate in località congestionate, rischia di ostacolare ulteriormente la realizzazione di nuovi investimenti nelle « aree depresse e montane » del Centro-Nord da parte delle imprese industriali di minori dimensioni.

L'Assemblea ha poi approvato il Bilancio dell'esercizio 1970, chiuso con un utile netto di L. 2.007.620.395, che consente la distribuzione di un dividendo del 5,50%, dopo l'assegnazione di 718 milioni al Fondo rischi: tenuto anche conto dell'assegnamento di L. 605 milioni alle Riserve, il Patrimonio dell'Istituto sale così a L. 36.453.554.261.

Successivamente è stata deliberata l'ammissione fra gli Enti partecipanti dei seguenti nuovi Istituti Società Italiana per le Strade Ferrate Meridionali (Bastogi), Italmobiliare S.p.A., Compagnie Riunite di Assicurazione Metropole-Mondo-Paterna, First National Bank of Chicago, American Express Bank e Banca Cooperativa Valsabbina; con l'ammissione dei suddetti nuovi Enti, i Partecipanti all'Istituto sono saliti a 94.

Infine, l'Assemblea ha provveduto al rinnovo del Consiglio di amministrazione e del Collegio sindacale, che risultano pertanto attualmente così composti: Prof. Giordano Dell'Amore, Gr. Uff. Mario Bordogna, Dr. Ercole Ceccatelli, Rag. Claudio Chianucci, Rag. Luigi Ciocca, Dr. Cesare Corino, Avv. Luigi Falaguerra, Rag. Eugenio Frisaldi, Ing. Ettore Lolli, Dr. Giuseppe Macchi di Bricherasio, Dr. Angelo Magnani, Dr. Mario Mascherpa, Dr. Adolfo Mestrallet, Rag. Alessandro Nezzo, Dr. Carlo Pavese, Ing. Ivo Petrelli, Cav. Uff. Antonio Picchi, Rag. Enrico Rizzi, Comm. Edoardo Testori, Dr. Giuseppe Traini, Sig. Albino Zucca, Amministratori; Avv. Gildo Trozzi, Avv. Luigi Chiaraviglio, Avv. Giovanni Pozzi, Sindaci effettivi; Dr. Francesco Berbenni e Dr. Oreste di Francia, Sindaci supplenti.

Successivamente il Consiglio, per acclamazione, ha confermato Presidente dell'Istituto il Prof. Giordano Dell'Amore e ha nominato Vice Presidente il Rag. Alessandro Nezzo.

Direttore generale dell'Istituto è il Dr. Francesco Schivalocchi.

RUMIANCA

Società per Azioni - Capitale Sociale L. 45.247.546.000

All'Assemblea ordinaria, che ha avuto luogo il 29 aprile 1971 in Torino, il Presidente Dr. Renato Gualino ha illustrato il programma di espansione in corso e i risultati dell'Esercizio Sociale chiuso al 31 dicembre 1970.

Il 1970, egli ha detto, è stato un anno difficile non solo per l'Italia ma per il mondo intero. Conflitti di ogni natura, politici economici finanziari, hanno tenuto in fermento le nazioni e se malgrado tutto ci si può rallegrare, è per non essere caduti nel baratro del caos, trattenuti all'ultimo momento da sprazzi di buon senso e da spirito di conservazione.

La Rumianca ha affrontato con serenità e fermezza la situazione, pur sopportando le conseguenze negative degli avvenimenti, dall'aumento del costo del denaro e del lavoro alla diminuzione dei prezzi di vendita, dalla mancanza di tranquillità operativa alla impossibilità di incrementare la produttività in maniera sufficiente per controbilanciare l'effetto dell'aumento dei costi.

Il CIPE, per operare una scelta tra i programmi di investimento presentati per diverse migliaia di miliardi, in concorrenza fra di loro, dagli industriali italiani del settore, aveva deciso, come accennato nella relazione dell'anno scorso, di procedere alla elaborazione preventiva di un « PIANO CHIMICO » le cui conclusioni dovevano servire di base per ogni decisione sulla paternità, entità e dislocazione degli investimenti giudicati « conformi » al piano stesso.

La preparazione del « PIANO CHIMICO », opportuno in regime di programmazione economica, a condizione che ad essa siano vincolate tutte le forze produttive nazionali e quindi anche gli ENTI a PARTECIPAZIONE STATALE, richiede un lasso di tempo lungo. Tale piano naturalmente si deve estendere a tutti i settori dell'industria chimica; ma mentre i ritardi dovuti alla sua preparazione non hanno inizialmente rallentato le decisioni imprenditoriali nel campo della chimica secondaria e ciò soprattutto nel nord, essi rischiavano di compromettere lo sviluppo della chimica primaria e quindi, indirettamente in una prospettiva a più lunga scadenza, di tutta l'industria chimica.

La Rumianca, avendo deciso di operare in maniera consistente a Cagliari, e cioè nel sud, anche nel campo della chimica secondaria (che tra l'altro consente il massimo impiego di mano d'opera) sarebbe venuta a trovarsi in una situazione particolarmente sfavorevole, per le evidenti interconnessioni esistenti nei suoi programmi operativi.

Il CIPE, conseguentemente, in luglio del 1970 ha approvato vari investimenti « stralcio »; per la RUMIANCA vennero giudicati « conformi » 79 miliardi circa di investimenti facenti parte del programma di 500 miliardi da eseguire nel corso degli anni '70.

Questo primo « stralcio », intimamente connesso ai lavori di ampliamento deliberati nel 1969, soddisfa l'esigenza di incrementare la potenzialità degli impianti di Assemini e di integrarne nel contempo i cicli produttivi in maniera da assicurare al complesso il raggiungimento di un livello competitivo capace di tenere il passo con il progresso tecnologico e produttivo in atto nel settore.

Le altre iniziative sono essenzialmente rivolte alla diversificazione dei prodotti, nell'ambito della chimica secondaria (con utilizzo anche di materie prime collegate con lo sviluppo dell'industria mineraria sarda a cui ci stiamo interessando); ripartite in tre separati programmi a breve, medio e lungo termine esse sono tutt'ora all'esame del CIPE al quale continuiamo a sollecitare una urgente decisione in merito, essendo indispensabile che la RUMIANCA possa intraprenderne la realizzazione secondo un razionale programma di priorità e nel rispetto di precisi tempi tecnici.

La RUMIANCA intende assicurare al Gruppo il raggiungimento di un livello competitivo in campo europeo mediante la produzione — a monte — delle materie prime a prezzi concorrenziali e — a valle — di una vasta gamma di prodotti diversificati; un programma così complesso non può essere eseguito solo parzialmente; per questo motivo auspichiamo che il CIPE e le Autorità Governative e Regionali diano a noi, ai collaboratori e alle maestranze la necessaria tranquillità consentendo alla Società di programmare il suo sviluppo durante gli anni '70 con una continuità che valga ad evitare il rischio di interruzioni negli investimenti che sarebbero costose dal lato economico e dolorose sotto il profilo umano.

Se la Società riuscirà a perfezionare con gli Enti finanziatori, prossimamente come si spera, i contratti di mutuo relativi agli ultimi investimenti autorizzati dal CIPE (79 miliardi), potrà procedere alla costruzione dei nuovi impianti in programma.

Per gli investimenti relativi ai lavori di ampliamento di Assemini deliberati nel 1969, 34 miliardi sono già stati impegnati dalle collegate sarde al 31-12-1970.

L'esercizio al 31 dicembre 1970 chiude con una perdita di L. 1.252.774.915, risultato che, considerando le condizioni in cui la Società ha dovuto operare, è da ritenere positivo. Il fatturato della RUMIANCA è stato infatti di Lire 40.271.817.157 a fronte di Lire 37.191.675.915 nel 1969 e quello della RUMIANCA assieme alle collegate sarde è stato di Lire 46.306.732.116 a fronte di Lire 43.247.752.253 nel 1969, con un incremento rispettivamente dell'8,29% e del 7,07%.

Il conto economico industriale della RUMIANCA e delle collegate sarde salda con un attivo di Lire 3.600 milioni prima degli ammortamenti.

Direttore responsabile: Tullio Bagiotti - Autorizzaz. Tribunale Treviso N. 113 del 22-10-54

Tipografia S. p. A. Longo & Zoppelli - Treviso

Lancia vince



All'inferno e ritorno,
ma vittoriosa.
La Fulvia 1600 HF ha vinto
contro tutto.

Contro i chilometri,
i concorrenti implacabili,
le prove speciali sui
tratti sterrati.
Contro i minuti,



la pioggia, il gelo
e le mille incognite
di una gara durissima.

In un rally così
è già una vittoria arrivare
al traguardo.

E la Fulvia 1600 HF
è arrivata
prima di tutti.

Quando una HF vince, tutte le Lancia imparano qualcosa

E non solo quando
vince.

Anche quando perde
c'è molto da imparare.

In effetti il nostro
Reparto Corse non è altro
che un laboratorio
di ricerca e i rallies a cui

partecipiamo non sono
altro che il condensato di
ciò che un'auto sopporta
normalmente in un anno
di vita.

Così, corsa dopo
corsa, tutta la nostra
produzione guadagna in

prestazioni, durata,
economia.

Perché, tutto sommato,
il rally che ci interessa
vincere è quello senza
nome che correte voi
lancisti giorno per giorno,
chilometro per chilometro.



BANCA POPOLARE DI NOVARA

AL 31 DICEMBRE 1970

CAPITALE

L. **3.123.077.500**

RISERVE

L. **32.764.747.700**

DEPOSITI FIDUCIARI E CONTI CORRENTI IN CREDITO

OLTRE **1.300** MILIARDI

299 filiali - **83** esattorie

Uffici di rappresentanza a Londra e a Francoforte sul Meno

TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI

CASSA CENTRALE DI RISPARMIO V. E.

PER LE PROVINCE SICILIANE

PRESIDENZA E DIREZIONE GENERALE: PALERMO

Fondata nel 1861

214 DIPENDENZE IN SICILIA

*Corrispondenti in tutta Italia
e nelle principali piazze del mondo*

Tutte le operazioni di banca

Crediti speciali: AGRARIO - FONDIARIO - ALBERGHIERO
- ARTIGIANO - PESCHERECCIO - PIGNO-
RATIZIO - INDUSTRIALE D'ESERCIZIO

Banca Agente per le operazioni di commercio con l'estero
e per la negoziazione di valuta estera

LA CASSA RILASCIATA LIBRETTI DENOMINATI "RISPARMIO PER L'ABITAZIONE,,
E "RISPARMIO ASSICURATIVO,, CON PARTICOLARI AGEVOLAZIONI

SOFIM s. p. a.

SOCIETÀ FINANZIARIA MOTORIZZAZIONE

Sede Sociale in BERGAMO

Capitale Sociale L. **100.000.000** - Riserve L. **90.909.795**

Finanziamenti per l'acquisto di autoveicoli

industriali ai sensi R. D. 29 - 7 - 1927 n. 1814

STAFF PAPERS

**Published by the International Monetary Fund
three times a year with French and Spanish Summaries**

Vol. XVIII

March, 1971

No. 1

Credit Policy and the Balance of Payments

J. J. Polak and Victor Argy

The SDR: Some Problems and Possibilities

J. Marcus Fleming

Some Aspects of Interest Rate Policies in Less Developed Economies: The Experience of
Selected Asian Countries

Anand G. Chandavarkar

The Adaptive Expectation Model of the Demand for Money: Some Further Results

Delano P. Villanueva

A Survey of Recent Quantitative Studies of Long-Term Capital Movements

Erich Spitäller

The Problem of Post-Dated Checks in the Republic of China

Robert C. Effros

Wages in the United Kingdom: Has There Been a Shift in the Phillips Curve?

Anne Romanis Braun

Staff Papers is one of four subscription periodicals published by the Fund: *Staff Papers* (\$ 6 a year or single copies, \$ 2.50), *Balance of Payments Yearbook* (\$ 7.50), *Direction of Trade* (\$ 10), and *International Financial Statistics* (\$ 10). Special rates to university libraries, faculty members, and students: \$ 3 a year for each periodical (single copies of *Staff Papers* are \$ 1) or all four for \$ 10 a year. Subscriptions in other currencies accepted.

Address inquiries to The Secretary, International Monetary Fund, Washington, D.C. 20431 U.S.A.

LIBRERIE STRANIERE CORRISPONDENTI

LIBRAIRIES CORRÉSPONDANTES - CORRESPONDENT BOOKSHOPS

LIBRERIAS CORRESPONDIENTES - BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN

ARGENTINA

C.I.D.L.A. - Calle Piedraz, 113 - *Buenos Aires*.
 Librería Depalma - Talcahuano 494 - *Buenos Aires*.
 Santo Vanasia - 1410, Cangallo - *Buenos Aires*.
 Viscontea - Libertad, 1021 - *Buenos Aires*.

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - 2, Place Cardinal Mercier - *Louvain*.
 Falk Fils - G. Van Compenhout Succ. - 108/110, Rue du Midi - *Bruxelles-1*.
 Office International de Librairie - 30 Avenue Marnix - *Bruxelles*.

Polytechnique Ch. Béranger - 17, Boulevard de la Lauvinière - *Liège*.

BRASIL

Daniel Guedes - Rua Benjamin Constant, 61, - *Sao Paulo*.
 Livraria Principal - Rua de Assembléia 87 - 1º and. - *Rio de Janeiro*.
 Loja do Livro Italiano - Rua Barao de Itapetininga - *Sao Paulo*.
 Vicente Gagliardi - Rua do Carmo, 38 - sala 402 - *Rio de Janeiro*.

CANADA

Librairie Ecclésiastique - 249, Rue Main - *Ottawa*.

COLOMBIA

Librería del Ingeniero - Avenida Jimenez 7/25 - *Bogotá*.

COSTARICA

Librería Trejos - Apartado 1313 - *S. José*.

DEUTSCHLAND

Akademische Buchhandlung - Kaiserstrasse 2/A - 66 *Saarbrücken-3*.

Albert Eberhard - Kaiser Josephstrasse, 179 - *Freiburg i. Br.*

Behrendt Hermann - Am Hof 5/a - *Bonn*.
 Exlibris - Ferdinand Drichs Weg, 28 - *Frankfurt/M.*

Friedrich Kohlhoff - Henricusstrasse 11 - *Oberursel - Frankfurt/M.*

Görres Buchhandlung - Kaiserstrasse 16/18 - *Saarbrücken-3*.

Hans Hartinger Nachf. - Xantenerstrasse 14 - 1 - *Berlin-15*.

Häntzschel Dr. Ludwig - Wenderstrasse, 66 - *Göttingen*.

James Christopher Publishing - Im Schaffner 32 69 - *Heidelberg*.

J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) - Wilhelmstr. 18 - *Tübingen*.

Naacher Peter - Steinweg, 3 *Frankfurt/M.*

Rudolf Habelt - Schliessfach 4-53 - *Bonn-5*.
 Trenkle K. G. Gerhard - 8033 Planegg - *München*.
 Weitbrecht & Marissal - Bergstrasse 26 - 2000 *Ham-burg-1*.

Wetzlar Gebrüder - Plock 91 - 69 *Heidelberg-1*.

Zink Karl - Ludwigstrasse, 24 - *München 34*.

GREAT BRITAIN

Bauermeister Booksellers - 19 George IV Bridge - *Edinburgh*.

Blackwell's Ltd. - Broad Street - *Oxford*.
 Grant and Cutler Ltd. - 11, Buckingham Street - *Adelphi - London W. C. 2*.

Heffer & Sons Ltd. - Petty Cury - *Cambridge*.
 Parker & Sons Ltd. - 103 Broad Street - *Oxford*.

ESPAÑA

Aguilar S. A. De Ediciones - Calle de Juan Bravo, 38 - *Madrid*.

Bosch José Apartado 991 - *Barcelona*.
 Centro Importador Libro Italiano - Rambla de Catalunya, 33 - *Barcelona 7*.

Científica Generale - Preciados, 48 - *Madrid*.
 Le Mos - O' Donnell, 27 - *Madrid*.

Librería Enedina - Fernandez Ojangueren - Plaza Riego, 3 - *Oviedo*.

Librería Olaz - Plaza del Santuario - *Lojola Azpettia*.

Librería Pleyade - Duque de Alba, 9 - *Madrid*.

Librería Santo Vanasia - 1, Victor Hugo - *Madrid*.

Librería J. Ontiveros Blanco - Masferrer 13 - *Barcelona*.

Marcial Pons - Barbara De Braganza, 8 - *Madrid*.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

De Porrua Hermanos y Cia. - Apartado Postal 7990 - *Mexico 1 D.F.*

Santo Vanasia - 26, P. de las Universidades (D. F.) - *Mexico*.

FRANCE

Des Meridiens, Librairie - 119 Boulevard Saint-Germain - *Paris VIe*.

Librairie B. Arthaud - *Grenoble - Isère*.

Librairie de l'Université - 12, rue Nazareth - *Aix en Provence*.

Librairie de l'Université - 2 Sq. des Postes - 38 *Grenoble*.

Librairie Dunod - 92, rue Bonaparte - *Paris VIe*.

Librairie Générale de droit et de jurisprudence - 20, rue Soufflot - *Paris Ve*.

Librairie Technique et Documentation - 11, rue Lavoisier - *Paris*.

Maison du Livre Italien - 54, rue de Bourgogne - *Paris VIIe*.

Office Général du Livre - 14 bis, rue Jean Ferrandi - *Paris VIe*.

Stechert Hafner Inc. - 16, rue de Condé - *Paris VIe*.

FINLANDIA

Akateeminen Kirjakauppa - Sanomalehtiasasto - *Helsinki 10*.

Suomalainen Kirjakauppa - *Helsinki*.

JAPAN

Asahiya Shoten Ltd. - 33 Taiyuij Cho Kita Ku - *Osaka*.
 Italia Shobo Co. Ltd. - No. 23,2 - Chome, Kanda

Jimbo - Cho Chiyoda - Ku - *Tokyo*.

JUGOSLAVIJA

Nolit - Terazije 27 - *Beograd*.

LUXEMBOURG

Librairie du Centre - 49, Bvd Royal - *Luxembourg*.

MALTA

Librería Moderna di Chiamamonte - 35 West Street - *La Valletta*.

Sapienza's Bookseller - 26 Kingsway - *La Valletta*.

NEDERLAND

Nijhoff's Martinus - Lange Voorhout 9 - *Den Haag*.
 Swets & Zeitlinger - Kaizersgracht 471-487 - *Amsterdam C*.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - *Wien 1*.
 Herder e C. - *Wien*.

Springer Verlag - Mölkerbastei 5 - *Wien 1*.

PORTUGAL

Atica Limitada - Rua A. Herculano 17/A - *Lisboa*.
 Buchholz - Av. Duque de Palmela, 4 - *Lisboa*.

Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - *Coimbra*.
 Machado - Rua das Carmelitas 15 - *Porto*.
 Tavares Martins - Rua dos Clerigos 14 - *Porto*.

SCHWEIZ - SUISSE - SVIZZERA

Buchhandlung Fehr - Schmiedgasse 16 - *St. Gallen*.
 Buchhandlung Karl Maier-Bader & Co. - Schützenmattstrasse, 26 - *Basel*.

Buchhandlung zum Elsass AG. - Limmatquai 18 - *Zürich*.

Librairie Centrale - 4, Place de la Riponne - *Lausanne*.
 Librería Gianni Casagrande - *Bellinzona*.

Librairie Pajot - Rue du Marché 40 - *Genève*.
 Melisa - Via Vegezzi, 4 - *Libri - Lugano*.

SVERIGE

Almqvist & Wiksell - 26 Gamla Brokatan - *Stockholm*.

UNITED STATES OF AMERICA

Alfred Zambelli - 156 Fifth Avenue - *New York 10* - *N. Y.*

Kraus Periodicals Inc. - 16 East 46th Street - *New York 17 - N. Y.*

Phiebig Albert J. - P. O. Box 352 - White Plains - *New York - N. Y.*

Rothman Fred B. & Co. - Booksellers - 57 Leunung Street - *South Hackensack, New Jersey*.

Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - *New York, N. Y.*

VENEZUELA

Mondadori S. A. - Avenida Francisco De Miranda Edificio « Sorocaína » Chacao - *Caracas*.

Cento uomini per un fiore



Il primo fiore della
Bassetti ha quasi 150 anni
ed era ricamato a mano.
Già allora un fiore richiedeva
molto studio, tempo e attenzione.
Adesso si è fatta molta strada
e il fiore è stampato. Ma dal disegno
all'esecuzione lavorano almeno
100 uomini - designers, specialisti, tecnici.
Questo perché un fiore può essere
molto importante
per l'armonia della vostra casa.
E la Bassetti da 150 anni
a questa parte si è impegnata
a produrre il meglio come
qualità e gusto.

bassetti
il corredo che arreda